

<<商战绝杀100招>>

图书基本信息

书名：<<商战绝杀100招>>

13位ISBN编号：9787505868243

10位ISBN编号：7505868241

出版时间：2008-2

出版时间：经济科学

作者：郭力文

页数：235

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商战绝杀100招>>

内容概要

自古以来，我们现代人所说的商理——经商之理，早就被我们的先辈尊为“商贾之道”——经商的规律，在许多成语、俗语中得以体现。

正是这些看似平常的道理和经验，帮助许多人走向成功，真可谓是商战绝杀的奇招妙招。

本书就将中国的传统文化和商战绝招结合，有目的地去精心挑选和编辑整理各种案例，由专家进行画龙点睛的评点，编写了一本老少咸宜、通俗易懂，别有趣味而又富有哲理的“商战绝杀”案例集，希望能为各位学生提供学习，的实践知识，给教授和专家提供授课的举例说明，给经理和总裁提供决策的理论依据。

<<商战绝杀100招>>

作者简介

郭力文：三眼国际创意文化传播机构签约专家、六安国际汽车城管理有限公司总经理、杭州尚阳企业管理咨询公司副总经理。

郭老师曾任浙江省企业家协会办公室主任、《浙江企业家》杂志主编、万事利集团董事局主席助理、浙江保利国际拍卖公司副总、长城科技股份公司高级副总裁等多家集团公司的高级职业经理人；负责主持卧龙电气股份有限公司、武汉健民药业股份有限公司等10多家大中型企业的咨询项目；擅长企业治理、营销策划、新产品开发、资本运作等；在20多家杂志和网站开设企业管理和营销咨询专栏，主要著作有《电动自行车营销宝典》，《电动自行车行业战略思考》等，累计创作管理类文章200多万字。

<<商战绝杀100招>>

书籍目录

第一部分 企业文化篇商战绝杀100招之一：以人为本商战绝杀100招之二：没有规矩，不成方圆第二部分 经营理念篇商战绝杀100招之三：细分市场商战绝杀100招之四：厚积薄发商战绝杀100招之五：穷则思变商战绝杀100招之六：捷足先登商战绝杀100招之七：有志者事竟成商战绝杀100招之八：不怕慢，只怕站商战绝杀100招之九：一招鲜，吃遍天商战绝杀100招之十：背靠大树好乘凉商战绝杀100招之十一：功夫不负有心人商战绝杀100招之十二：置之死地而后生商战绝杀100招之十三：艰难困苦，玉汝于成商战绝杀100招之十四：他山之石，可以攻玉商战绝杀100招之十五：千里之堤，溃于蚁穴商战绝杀100招之十六：苦尽甘来商战绝杀100招之十七：有心栽花花不开，无心插柳柳成荫第三部分 战略决策篇商战绝杀100招之十八：东山再起商战绝杀100招之十九：剑走偏锋商战绝杀100招之二十：循序渐进商战绝杀100招之二十一：金蝉脱壳商战绝杀100招之二十二：借鸡生蛋商战绝杀100招之二十三：南橘北枳商战绝杀100招之二十四：否极泰来商战绝杀100招之二十五：庖丁解牛商战绝杀100招之二十六：时不我待商战绝杀100招之二十七：失而复得商战绝杀100招之二十八：与时俱进商战绝杀100招之二十九：因人成事商战绝杀100招之三十：合作共赢商战绝杀100招之三十一：按部就班商战绝杀100招之三十二：三思而后行商战绝杀100招之三十三：敢为天下先商战绝杀100招之三十四：攘外必先安内商战绝杀100招之三十五：杀鸡焉用宰牛刀商战绝杀100招之三十六：树挪死，人挪活商战绝杀100招之三十七：东方不亮西方亮商战绝杀100招之三十八：为有源头活水来商战绝杀100招之三十九：瞅准兔子再放枪商战绝杀100招之四十：站得高才能看得远商战绝杀100招之四十一：机不可失，失不再来商战绝杀100招之四十二：知彼知己，百战不殆商战绝杀100招之四十三：瓜熟蒂落，水到渠成商战绝杀100招之四十四：失之东隅，收之桑榆商战绝杀100招之四十五：亡羊补牢，犹未为晚商战绝杀100招之四十六：一着不慎，满盘皆输商战绝杀100招之四十七：临渊羡鱼，不如退而结网商战绝杀100招之四十八：山不转水转，水不转路转第四部分 产品开发商战绝杀100招之四十九：见风使舵商战绝杀100招之五十：看菜吃饭，量体裁衣商战绝杀100招之五十一：塞翁失马，焉知非福商战绝杀100招之五十二：绳锯木断，水滴石穿商战绝杀100招之五十三：近水楼台先得月，向阳花木早逢春商战绝杀100招之五十四：山重水复疑无路，柳暗花明又一村第五部分 市场营销篇商战绝杀100招之五十五：避实就虚商战绝杀100招之五十六：兵贵神速商战绝杀100招之五十七：对症下药商战绝杀100招之五十八：邯郸学步商战绝杀100招之五十九：占领先机商战绝杀100招之六十：因势利导商战绝杀100招之六十一：顾全大局商战绝杀100招之六十二：以静制动商战绝杀100招之六十三：分门别类商战绝杀100招之六十四：时势造英雄商战绝杀100招之六十五：梅花香自苦寒来商战绝杀100招之六十六：明修栈道，暗度陈仓商战绝杀100招之六十七：虾有虾路，鱼有鱼路商战绝杀100招之六十八：耳听千遍，不如亲身体会商战绝杀100招之六十九：鼓不打不响，话不说不明商战绝杀100招之七十：近山识鸟音，近水识鱼性商战绝杀100招之七十一：世上无难事，只怕有心人商战绝杀100招之七十二：以其人之道，还治其人之身第六部分 广告宣传篇商战绝杀100招之七十三：乘势而为商战绝杀100招之七十四：势如破竹商战绝杀100招之七十五：起死回生商战绝杀100招之七十六：顺其自然商战绝杀100招之七十七：入乡随俗商战绝杀100招之七十八：以小博大商战绝杀100招之七十九：艺高人胆大商战绝杀100招之八十：百闻不如一见商战绝杀100招之八十一：好酒也要吆喝商战绝杀100招之八十二：此时无声胜有声商战绝杀100招之八十三：醉翁之意不在酒商战绝杀100招之八十四：人靠衣装，佛靠金装第七部分 人力资源篇商战绝杀100招之八十五：三顾茅庐商战绝杀100招之八十六：以柔克刚商战绝杀100招之八十七：吃着碗里看着锅里商战绝杀100招之八十八：财散人聚，人聚财聚商战绝杀100招之八十九：同舟共济，化险为夷商战绝杀100招之九十：疑人不用，用人不疑商战绝杀100招之九十一：众人齐心，其力断金第八部分 终端运营篇商战绝杀100招之九十二：出奇制胜商战绝杀100招之九十三：独辟蹊径商战绝杀100招之九十四：随机应变商战绝杀100招之九十五：术业有专攻商战绝杀100招之九十六：解铃还需系铃人商战绝杀100招之九十七：聚沙成塔，集腋成裘商战绝杀100招之九十八：独树一帜，别具一格商战绝杀100招之九十九：哪里跌倒哪里爬起来商战绝杀100招之一百：不怕做不到，就怕想不到后记参考文献

<<商战绝杀100招>>

章节摘录

第一部分 企业文化篇 商战绝杀100招之二：没有规矩，不成方圆 原意解释：你必须拿了尺子，才能画出一个横平竖直的方块，你必须使用田规，才能画出一个浑然无缺的圆圈。

商理案例：美国最大的房屋装饰用品零售商家得宝公司(Home Depot Inc.)的内部管理曾非常松懈，它以创造无拘无束、亲密无间的伙伴氛围而著称，在公司内普遍使用“伙伴”一词。其创始人马库斯曾表示，工作应该是富有乐趣的。

2000年，公司的销售收入达到400亿美元后，家得宝公司开始停滞不前，管理上的松懈和员工缺乏纪律导致市场发展的速度开始减慢。

许多管理和营销专家一针见血地指出：“看上去，让这个公司从零增长到400亿美元的企业文化，已经无法支持它从400亿美元增长到800亿美元。

” 在这个关头，家得宝公司董事会决定聘用在通用电气工作过的纳尔代利担任家得宝公司的首席执行官。

纳尔代利工作了26年的通用电气是一个高度中央集权化的企业，他本人更是极度推崇军事化组织。

纳尔代利上任以后，首先大力推行雇佣退役军入计划，在短短的半年中，使家得宝公司工作人员中曾经有过服役经历的比例已经超过了13%。

而在家得宝2002年启动的培养未来经理人员的培训计划中，有将近一半的受培训员工出身于军官。

紧接着，纳尔代利快速制定了一系列类似军队管理的各种规定和制度，采用严格的控制监督办法保证所在制度的贯彻。

在他推动的一系列变革下，家得宝公司自由随意的伙伴气氛逐渐被周密规划、高度服从的军事化氛围所代替。

<<商战绝杀100招>>

编辑推荐

本书是一本老少咸宜、通俗易懂，别有趣味而又富有哲理的“商战绝招”和“趣味商理”，它把中国的传统文化和商战绝招结合，有目的的精心挑选和编辑了各种案例，由专家进行画龙点睛的评点，将我们现代人所说的商理——经商之理，以及早就被我们的先辈尊为“商贾之道”的经商的规律，在这些生动的故事中充分体现。

让我们饶有兴趣看商理，轻轻松松学商理，细心体味明商理，随时随地用商理。

<<商战绝杀100招>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>