

<<精商三经>>

图书基本信息

书名：<<精商三经>>

13位ISBN编号：9787801796158

10位ISBN编号：7801796152

出版时间：2007-1

出版时间：中国致公

作者：修铁

页数：288

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>

<<精商三经>>

内容概要

经商“三经”即稳、准、狠。

“稳”是经商的根本，首先在于心态的稳重，其次是方法的稳妥，经营合理合法。

反观那些浮躁、急功近利，甚至为小利而忘大义的商人，他们或许能一时成功，但从来都不会长久。

“准”是眼光的独到，需要相当的经验和经商天赋，很多成功商人能一夜成名往往在于他们的眼光准，或在商海中摸爬滚打所锻炼出来的独到见识。

“准”字诀是每一个成功的商人必须具备的手段和素质。

至于“狠”自然不是“奸”，而是一种强硬的态度，是独具慧眼的胆识，一种自我控制的能力，一种坚忍不拔的意志。

本书将从“稳、准、狠”方面提供经商的要诀和方法，具有较强的指导性和可操作性。

想“下海”的人或想把生意做大的人，只要你时刻念好这“三经”，你将最终成为一名成功的商人，你的商路因此而越拓越宽。

<<精商三经>>

书籍目录

精商一经：“稳”——稳扎稳打，以稳求生存 第一章 稳扎稳打，步步为营，经商不可操之过急

1. 有小才有大，小本生意稳赚钱
2. 星星之火可以燎原，再小的订单也要做
3. 经商莫图快，增加成本慢慢来
4. 安而思危，经商由小做大的根本所在
5. 经商无定法，要稳也要变
6. 经商投资要险中求稳，少投资利润太高、风险太大的项目
7. 经商要稳就不能得意忘形

第二章 营造稳定的关系网

1. 要刻意打造自己的人际关系网
2. 同新老客户维持稳定的合作关系
3. 编织一张和谐融洽的关系网
4. 找到你经商的贵人：谁是你的指导者
5. 同媒体搞好关系，经商必知的公关技巧
6. 同政府搞好关系是最稳妥的经商公关策略
7. 同金融界建立良好稳定的关系

第三章 以防求稳，把商业风险降到最低点

1. 小心!保护好你的商业机密
2. 经商合作要有以防求稳的商业意识
3. 靠实力说话，一切不可盲目出击
4. 别把真诚当天真，商场骗子要提防
5. 小心经商，别让“馅饼”成陷阱
6. 经商要有应变能力，未雨绸缪最保险
7. 商不厌诈，经商要三思而后行
8. 消除不利因素，发现隐患立刻解决

第四章 经商不要耍小聪明——取财有道，方能走得长远

1. 经商要能守住道德底线
2. 诚信危机——企业难以承受之“轻”
3. 塑造良好形象，提高商业可信度
4. 质量是经商成功的根本，别在质量上面耍心眼
5. 用心维护诚信招牌
6. 经商必须对消费者负责
7. 舍利取义，靠诚信做大做长久

精商二经：准——定位准确，以准出效益 第五章 理性创业，经商的定位要准确

1. 给自己定位，找准创业定位点
2. 你能做什么：选择行业不要草率
3. 经商的定位要以简易实用为标准
4. 找到自己的强项，把优势做足做大
5. 找准最有发展潜力的行业
6. 找准最赚钱的行业
7. 选择行业时应注意的雷区

第六章 机遇要抓准，不错过万分之一的可能

1. 抓准商机，经商的第一素质是商业眼光
2. 依靠敏锐的商业嗅觉，在冒险中捕获商机
3. 抓准商机，是经商的关键一步棋
4. 先发制人，要准更要快
5. 抓住信息，准确把握机遇
6. 瞅准行业趋势，用变化的眼光看市场
7. 察微知著，从细微处紧抓机遇
8. 全方位地准确地获取市场信息

第七章 选准合作伙伴：与出色的人在一起才会更出色 第八章 准确了解对手：知己知彼，百战不殆

精商三经：狠——商场不相信眼泪，以“狠”求发展 第九章 对自己狠一点，开源节流钱滚钱 第十章 竞争要狠：商场不相信眼泪 第十一章 宣传要下狠功夫——让顾客眼球“喷血” 第十二章 讨债要狠心，不到黄河心不死

<<精商三经>>

编辑推荐

稳、准、狠，大胆闯，脸皮厚，细精算，长思量，新窍门，灵信息，有理智，观人心，察形色，俱为利。

打造自己的信誉、不要轻易信赖合约、要学会合理避税、坚持上网，记得查看新信息、不要太在乎金钱和利益得失、不要过多用金钱粉饰自己、不轻易让人知道你有多大的能力、善于借鉴别人的成败得失、不要追求事必躬亲、给自己留条后路。

预防众叛亲离、可能输不起来的生意最好不要做、给自己留足底牌、有所为有所不为、谨慎选择合作伙伴、团队里不要有亲属。

经商不是一件容易的事，其中有着许多学问，想要成功就必须有自己的一套方法和手段，就必须考虑如何运用自己的商业智慧制定全面系统的、可执行的、可操作的和切实有效的经营策略和实施方案，《精商三经》通过精商“三经”，即稳、准、狠，教你如何在商业经营中站稳脚跟，生存下来，并不断壮大。

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>