第一图书网, tushu007.com

<<天下没有难做的生意>>

图书基本信息

书名：<<天下没有难做的生意>>

13位ISBN编号：9787801975003

10位ISBN编号：7801975006

出版时间：2007-1

出版时间：企业管理出版社

作者：孙海芳

页数：377

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

今天，世界各地之间的经济交往越来越频繁，也就是说，我们面对的将是来自天涯海角、五湖四海的商人。
而各个地方的商人在经商过程中依然在经营项目、活动范围、经营风格、观念上呈现出迥然不同的特点。
棋逢对手，如何过招？
本书就正是对中国和国外各地著名商人的地域性格与特征的深入剖析。
相信本书必将会成为有志于在商场搏击风浪的您的有力武器，让您和各种经商类型的商人过招时不再畏缩。
正所谓“知已知彼，百战不殆”，当您借助本书摸清了对手的脾性之后，天下将再没有难做的生意！

<<天下没有难做的生意>>

书籍目录

第一章 与山西商人做生意性格特征勤俭耐劳的品性外向开拓与内敛自守的矛盾晋商的群体精神经商之道重视信息，预测行情称雄商界的晋帮票号诚信义利的价值观寻求政治靠山的庇护谈判技巧讲究公平竞争与直接经理谈判注重其薄利多销的特点名商代表台湾晋商俊杰——郭台铭大陆“新晋商”富豪——李海仓百度搜索领军人物——李彦宏 高界精英——乔致庸乔致庸的致富途径“信义利”的经商理念从严台商与从严治家善于对人脉进行精明投资独到的用人理念第二章 与安徽商人做生意性格特征贾而好儒，亦贾亦商徽商的“骆驼精神”一人喝，众人和经商之道徽商的生财之道官商结合的道理诚信经营大方略宗族是个“护身符”谈判技巧多打文化牌，善用政治利益防范其小农意识人情与契约并重充分运用地缘关系名商代表数不尽的徽商精英“中国第一商贩”年广久大起大落的富翁史玉柱商界精英——胡雪岩第三章 与浙江商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——包玉刚第四章 与广东商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——黄光裕第五章 与香港商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——霍英东第六章 与台湾商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——王永庆第七章 与日本商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——松下幸之助第八章 与韩国商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——李健熙第九章 与美国商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——比尔·盖茨第十章 与犹太商人做生意性格特征经商之道谈判技巧名商代表商界精英——洛克菲勒

第一图书网, tushu007.com

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