

经商36计



[经商36计_下载链接1](#)

著者:

出版者:中国社会科学出版社

出版时间:1996-12

装帧:平装

isbn:9787800884177

作者介绍:

目录: 目录

- 第一套 致胜计
- 第一计 知彼知己
 - 一一了解市场需求
- 第二计 多谋妙算
 - 一一信息分析推导
- 第三计 速战速胜
 - 一一抓住有利时机
- 第四计 孙膑赛马
 - 一一做到优化选择
- 第五计 集中兵力
 - 一一重点经营获利
- 第六计 诚而不诈
 - 一一赢得公众信赖
- 第二套 竞争计
- 第七计 出奇制胜
 - 一一要有经营特色
- 第八计 战胜“不复”
 - 一一不断更新换代
- 第九计 合纵联横
 - 一一开拓中外市场
- 第十计 知人善任
 - 一一网络培养人才
- 第十一计 上下同欲
 - 一一加强企业内聚力
- 第十二计 替天行道
 - 一一树立企业形象
- 第三套 心战计
- 第十三计 广告攻势
 - 一一研究公众的心理
- 第十四计 金字招牌
 - 一一利用晕轮效应
- 第十五计 以利诱之
 - 一一运用价格心理
- 第十六计 因势利导
 - 一一利用消费可导性
- 第十七计 攻心求同
 - 一一人员促销策略
- 第十八计 角色转换
 - 一一时刻想着公众
- 第四套 混战计
- 第十九计 投石问路
 - 一一先要经过试销
- 第二十计 声东击西
 - 一一示假隐真之术
- 第二十一计 审时度势
 - 一一机动灵活经营
- 第二十二计 策度得失
 - 一一开展可行性调查
- 第二十三计 避实击虚
 - 一一寻求可乘之隙

第二十四计 以退为进
一一曲折迂回进取
第五套 防守计
第二十五计 非利勿动
一一不要盲目经营
第二十六计 步步为营
一一逐步扩大战果
第二十七计 地利人和
一一服务情暖万家
第二十八计 不战而胜
一一严格管理效应
第二十九计 反间防窃
一一谨防企业受损
第三十计 泾渭分明
一一预防引起争端
第六套 转战计
第三十一计 破釜沉舟
一一应用激励因素
第三十二计 后发制人
一一吸取经验教训
第三十三计 借风行船
一一巧借有利条件
第三十四计 九变之术
一一善于转换经营
第三十五计 反客为主
一一变被动为主动
第三十六计 预见为上
一一搞好未来预测
· · · · · (收起)

[经商36计_下载链接1](#)

标签

经商

0000

评论

一般一般，以后很少看这种书了

不错

[经商36计_下载链接1](#)

书评

[经商36计_下载链接1](#)