

天下没有难做的生意



[天下没有难做的生意 下载链接1](#)

著者:孙海芳

出版者:企业管理出版社

出版时间:2007-1

装帧:简裝本

isbn:9787801975003

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！

作者介绍：

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 从严治商与从严治家
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
草根浙商 浙商的“抱团精神” 敢为天下先的宁波商人 温文尔雅的杭州商人 经商之道
善于捕捉商机 “蚂蚁军团”的成功 不找市长找市场 谈判技巧 透过现象看本质
与温州商人的谈判技巧 与宁波商人的谈判技巧 与杭州商人的谈判技巧 名商代表
创造财富神话的陈天桥 “草根浙商” 代表鲁冠球 娃哈哈总裁宗庆后
丁磊与他的网易公司 商界精英——包玉刚 从陆地到海洋 船王梦的实现 弃舟登陆
成功秘诀 包氏家风 第四章 与广东商人做生意性格特征 怒海求生的潮商 自觉的团队精神
乡土中国情结经商之道 善于整合资源 不熟不做 不断创新 谈判技巧 注重效率
重视其信用观念与信用关系 名商代表 龙腾虎跃的潮商巨子 近代第一位潮商首富 张弼士
现代潮商首富 李嘉诚 商界精英——黄光裕 看似简单的创业史 创造国英财富帝国
敢于创新的个性 鹰眼、狐性、狼道 “教父”的铁腕与柔情 计算财富没有意义 第五章
与香港商人做生意性格特征 崇尚冒险 淡泊政治 善于投机 刻苦拼搏 经商之道 抓住机遇
讲求效率 中西结合 信誉至上 务实求利 谈判技巧 做好宴请接待工作 给予看得见的利益
互利双赢的合作 以诚信树立信赖度 名商代表 “慈善大王” 邵逸夫 “低调米王” 唐学元
实业巨人 田家炳 商界精英——霍英东 清贫的童年 艰辛的打工生涯 掘取人生第一桶金
敢于吃螃蟹的人 浓浓的爱国情 第六章 与台湾商人做生意性格特征 性格坚忍 注重传统
悲情意识 较为迷信 追名逐利 经商之道 诚信为本 精打细算 处事低调 谈判技巧 避开忌讳
坚持商业原则 名商代表 “IT教父” 施振荣 “汽车皇后” 吴舜文
“食品大王” 高清愿 商界精英——王永庆 白手创业的基本功 洞悉时局，把握机遇
追求合理化管理 王永庆的管理绝招 事必躬亲，一丝不苟 恪守信用，一诺千金
精打细算，节俭朴实 第七章 与日本商人做生意性格特征 注重面子 3“S” 和随机应变
集体主义精神 领悟日语的意味 经商之道 貌岸然 “以人为本” 重视质量与新产品开发
“顾客至上” 原则 谈判技巧 等级观念与对等交流 常用谈判策略
合作与交流渠道 名商代表 “财界总理” 士光敏夫 “商界圣哲” 稻盛和夫
“电子巨子” 盛田昭夫 商界精英——松下幸之助 创业之道 经营之道 管理之道 育人之道
人生之道 第八章 与韩国商人做生意性格特征 争强好胜，执着追求 四大社会规范
性急冲动，急于求成 经商之道 资源有限，创意无限 注重内外部顾客 攻心为上 谈判技巧
常用策略与方法 注重礼仪 在细节上下功夫 知己知彼 名商代表 “三星” 创始人 李秉哲
LG的灵魂——具本茂 现代集团创始人 郑周永 商界精英——李健熙 痛击三星顽症
唯才是用的人才理念 在否定与肯定之间 “木鸡”的境界 超越商业领域的影响力 第九章
与美国商人做生意性格特征 冒险精神 平等与竞争意识 个人中心主义 梦想主义 经商之道

科学决策 注重情报的价值 顾客至上 谈判技巧 交往与禁忌 利用其“实用主义原则”
不妨针锋相对 合手法律规范 名商代表 “股市神话” 巴菲特 IBM创始人 托马斯·沃森
“汽车大王” 亨利·福特 沃尔顿家族的成功 商界精英——比尔·盖茨 个性奇特的天才
执着于心中的梦想 拼命地工作，疯狂地玩 盖茨的管理风格 崇尚节俭的世界富豪 第十章
与犹太商人做生意 性格特征 金钱的价值 崇尚智慧 惜时如金 顽强奋斗 经商之道
经商无禁区 借势乘力，善假万物 钟情于厚利行当 犹太商人的“二八法则” 谈判技巧
做好事先准备 认真履行契约 事先预约 和气生财 名商代表 富有的商业大亨
金融大鳄 索罗斯 世界船王 洛维格 商界精英——洛克菲勒 性格的沉淀
洛克菲勒的托拉斯帝国 勤俭与慈善 洛克菲勒的借势理念 相信自己的判断
· · · · · (收起)

[天下没有难做的生意](#) [下载链接1](#)

标签

没有难做的生意

金庸

学

评论

[天下没有难做的生意](#) [下载链接1](#)

书评

[天下没有难做的生意](#) [下载链接1](#)