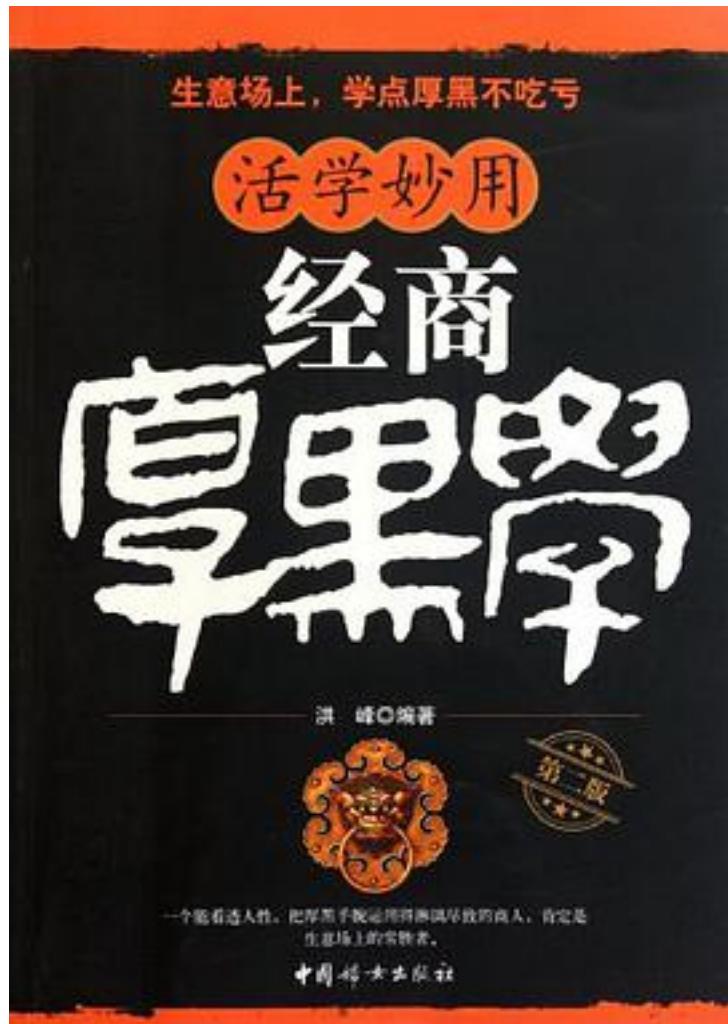


活学妙用经商厚黑学



[活学妙用经商厚黑学 下载链接1](#)

著者:洪峰

出版者:中国妇女

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787802039155

《活学妙用经商厚黑学(第2版)》内容如下：诚信是经商的根本，但在瞬息万变、风云

莫测的商场，相信人是应该慎之又慎的。虚假的需求信息，深藏欺诈的报价，吹得天花乱坠的广告，令人血脉贲张的利润远景，指天划地、胸脯拍得“啪啪”响的保证，纵酒痛饮的酒桌哥们儿，都是防不胜防的陷阱，随时可能使你血本无归。孙子兵法云：知己知彼，百战不殆。商场即战场，出没于生意场上的人，切不可忘记这一深刻的古训，永远对周围的环境和变化保持警惕和戒备。随时随地密切注视对手的情况，如果不把问题弄个水落石出，就仓促与对方签合同做生意，将会使自己处于极端危险的处境。

作者介绍：

目录: 第一篇 厚黑敛财定律第一章 利益至上，誓发大财 富商巨贾，宁有种乎／4
不发大财，誓不罢休／7 商人的最终目的就是赚钱／10 保持你的“饥饿感”／13
永远不要满足于现状／15 放下脸面，赚钱不丢人／17 第二章 善于理财，精于算计
当家不理财，等于瞎胡来／20 钱生钱，发挥资金的力量／22 节俭是理财的基础／25
赚钱是徒弟，守钱才是师父／27 想方设法压低进货成本／30
精于算计，减少意外开支／32 有钱不置半年闲／34 第三章 赚钱有术，见缝插针
选对方向，设立赚钱的方程式／38 开创出第三百六十一行／41 本小，利不一定薄／43
世上没有无用之物／46 做发挥自己长处的生意／48 女人和小孩是两大财源／50 第二篇
厚黑经商策略第四章 借鸡生蛋，为我谋利 做生意要懂得利用／56
精明的人善于拿别人的钱去发财／58 找到打开银行大门的钥匙／61
广结人脉，有钱出钱，有力出力／63 不要放过可借助的名人／65 借对手做生意／68
给自己找一个对手／70 第五章 兵不厌诈，见机行事 做生意的诀窍在于随机应变／74
手要快，看准机会就出手／76 剑走偏锋，冷门也赚钱／78
生意就是生意，把仇恨、怨气先放下／80 摸清对手的底细／83
最划算的买卖——双赢／85 什么是技高一筹的精明者／87 第六章 善于投资，稳中求胜
买空卖空做生意／92 敏锐的投资眼光／94 投资也要求稳妥／96 抓住赚钱的机会／99
绝不漏税，合理避税／100 第七章 品牌效应，先声夺人 好名字可以先声夺人／106
你的品牌就是对顾客的承诺／108 品牌定位，获得顾客认同感／111
营造与众不同的心理氛围／113 不怕做王婆，只要能卖瓜／115
不放过任何做广告的契机／117 品牌营销，缔造商业奇迹／119 第八章
眼观六路，耳听八方 要想生意活，必须信息灵／122 信息满天下，专寻有心人／125
搜集信息的诸多方法／127 从政策中捕获商机／130 从时事中捕获商机／132
从竞争中捕获商机／134 第三篇 厚黑投资技巧第九章 一本万利，用钱生钱
不要把储蓄变成嗜好／140 用钱滚钱，用利滚利／142 借力生财的学问／144
借鸡生蛋，借钱做投资／146 第十章 敢于冒险，方成大事 不拼难以赚大钱／150
一旦看准，就大胆行动／152 把投资当做一种挑战／153
敢冒险，有眼光，才能捕到大鱼／156 要有不怕失败的投资心理／158
看准时机，敢于行动／160 冒险投资前听听这些建议／163
小生意中蕴藏大商机／165 第十一章 保持理智，方寸不乱 心态良好，善败不亡／170
保持理性的投资心态／171 秉持量人为出的投资准则／173 确定明确的赚钱目标／175
赢得金融界的信任／177 第四篇 厚黑竞争理念第十二章 强者为王，优胜劣汰
借力打力／182 不要畏惧强大的对手／184 坚持到底，方为胜者／186 第十三章
迷惑对手，出奇制胜 巧设陷阱，商不厌诈／190 兵贵神速，先人一步抢占市场／193
找出对手的漏洞，定向攻击／195 迟半步跟随再超越策略／197
以利相诱，助自己跳出困境／199 要善于出奇制胜／201 第五篇 厚黑营销大法第十四章
因人制宜，投其所好 将心比心，吸引顾客／208 巧用顾客的好奇心／210
眼见为虚，手摸为实／212 说话办事要对客户的胃口／214
对不同年龄的顾客要不同对待／217 大胆向顾客作保证／219
满足顾客的癖好／221 第十五章 三寸之舌，口绽莲花 推销商品不如先推销自己／226
9种不受欢迎的推销员／228 优秀推销员的制胜王牌／231 获得顾客的秘诀／233
如何面对客户的拒绝／235 幽默一用，财路开通／238 主动权要掌握于手中／241
把握好成交的机会／243 第十六章 有舍有得，攻心为上 羊毛出在羊身上／248
用小礼品做敲门砖／250 宽容对待顾客的过错／252 投我以桃，报之以李／255

方便别人，就是生意／257 让一分利给顾客／259
一定要让顾客觉得满意／261 第十七章 谋事在人，见缝就钻 获取利润要勇于出手／264
营销要懂谋略／266 一副笑脸闯天下／268 反其道而行，独辟蹊径／269
利用好奇心，吊人胃口／271 别出心裁，奇招迭出／274
讨价还价，注意让价的技巧／276 第六篇 厚黑谈判学问第十八章
摸清底细，找到对手死穴 准备好谈判方案／282 谈判要摸清对方的底细／284
攻其软肋，找到对手的弱点／288 打一巴掌，再给一颗甜枣／290
充分准备，占据主动地位／292 谈判前要做好准备工作／296 第十九章
深藏不露，适时出击 谈判时要懂得以毒攻毒／300 隐藏好自己的底牌／303
得理不饶人／305 第二十章 攻心为上，诱对手就范 顺水推舟，和颜悦色中藏心机／310
攻心为上，诱惑对方点头／312 找出对方的弱点，然后致命一击／314
谈判要懂得以退为进／317 破坏对手的情绪，乱其方寸／318
虚张声势，引人入陷阱／321 第二十一章 讨价还价，利益需争取
开价有效，压价稳／326 聪明地说出“NO”／327 谈判为赚钱，也要学防骗／329
黑脸白脸互换，软硬要兼施／331 鸡蛋里面挑骨头／333 谈判中的“战争策略”／335
第七篇 厚黑处世哲学第二十二章 与人为善，冷庙烧香 尽力避免内讧／342
善于建立社会关系／343 一流人才最注重人缘／345 生意场上的人情投资／347
不与新闻媒体对抗／348 拉关系须知“天时地利”／350
打进陌生人的交际圈／352 第二十三章 拉拢关系，有礼有节 酒席宴请好求人／356
宴席上不可厚此薄彼／358 善于赞美他人／360 礼轻情意重／362 送礼要因人而异／364
送礼要师出有名／366 怎样送最少的礼办最多的事／369
酒桌上关系，酒桌下生意／371 第二十四章 为人所求，量力而行 君子成人之美／376
不要轻许承诺／377 该敷衍处且敷衍／379 模糊表态，留有余地／381
拿别人手短，吃人家嘴软／383 处理好朋友与金钱的关系／384
不要打肿脸充胖子／386 果断决策，别怕扮黑脸／387 小心被人当枪使／389
说“不”的5种技巧／390 把球踢给别人／392 拒绝时让人有台阶可下／393
· · · · · (收起)

[活学妙用经商厚黑学 下载链接1](#)

标签

评论

[活学妙用经商厚黑学 下载链接1](#)

书评

[活学妙用经商厚黑学 下载链接1](#)