

如何经营

RUHEJINGYING
SiYingGongSi

私营公司

实用手册

张浩◆编著

小公司也能

赚大钱



光明日报出版社

如何经营私营公司 实用手册

张 浩 编著

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何经营私营公司实用手册/张浩编著. —北京: 光明日报出版社, 2000.8

ISBN 7-80145-307-7

I. 如… II. 张… III. 私营企业-企业管理-中国
IV. F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 68772 号

☆

光明日报出版社出版发行

(北京永安路 106 号)

邮政编码: 100050

电话: 63082437

新华书店北京发行所经销

北京北航印刷厂印刷

※

850 × 1168 1/32 印张: 12 字数: 300 千字

2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1-3000 册 ISBN 7-80145-307-7/F·16

定价: 22.00 元

前 言

《个人独资企业法》应运出台了，市场经济终于又向前迈了一大步，这是国家的一个导向性信号，在这种宽松的环境下，每个人的创业机会都是平等的，即使你没有钱也能当老板——人人创业的时代来临了。

可是怎样才能当好私营公司的老板，怎样经营好私营公司呢？这远比当老板的意义要大得多。为此，本书深入浅出，循序渐进，用生动的语言，备经考验的秘诀进行全面地阐述，对你经营中存在的苦干无所得，操劳无所报是一点悟，成为你经营中的自救手册！

本书从创业初期开始，囊括了投资技巧、管理艺术、经营方式、社会关系、谈判销售等深入浅出地、细致地展开，还附有最新出台的《个人独资企业法》以及合同法等作为一个老板在经营中必备的法律知识。

开卷有益，在您漫游在文字间流连往返，掩书之后细细品味时，这就是我们最大欣慰，祝您成功！

——编者

目 录

第一篇 勇于创业是你走向成功的第一步

在人的一生中，有很多生存梦想，而梦想的实现就靠你实实在在地去奋斗。当老板，当私营公司的老板，是你目标的开始，是你的起步阶段。现在是人人创业的时代，我国已取消对注册资本金的限制。勇于行动吧！机会对每个人都是平等的，不要羡慕别人的成功。只有勇于尝试，才是你迈向成功的第一步！

第一章 创业的准备	(3)
● 测试一下你是否有能力投资	(3)
● 对你经营的行业要懂行	(5)
● 做好市场分析为自己定位	(10)
● 做生意也要循序渐进	(12)
● 要有预测风险的眼光	(14)
● 经营中常见的几种风险	(15)
● 资金短缺时怎样筹措到资金	(17)
● 培养市场触觉，掌握先机	(19)

- 怎样合理利用资金 (22)
- 资金要留有余地 (25)
- 生意不在大小, 以赢利为准 (26)
- 信息无论远近, 以真实为准 (27)
- 小本生意发展大 (28)
- 工薪阶层人士怎样当老板 (30)
- 白手起家的典范 (32)
- 投入适当的广告费用 (35)
- 看准机会, 借机生财 (36)
- 找共同创业的伙伴 (39)
- 借鸡生蛋发财法 (42)
- 利用才能无本投资 (44)

第二篇 怎样经营好你的公司

现在的市场竞争已演绎为综合实力和整体素质的较量, 演化为系统运筹决策的较量。怎样才能在复杂的市场环境中游刃有余, “自古不谋万世者, 不足谋一时; 不谋全局者, 不足谋一域。” 做为私营公司的老板, 你是否成竹在胸地把握了你经营的基本目标。

- 第二章 如何选择经营方向 (49)
 - 对市场变化要敏感 (49)
 - 要有创新意识 (51)
 - 怎样做好生产规划 (54)

● 怎样确定你的消费群	(60)
● 乘其虚, 攻其不备	(62)
● 敢为天下先	(63)
● 迟人半步与抢先一步	(65)
● 把握未来才有希望	(66)
● 树立长期营销目标	(67)
● 向大公司借名望	(71)
● 怎样才能避免经营失误	(73)
● 怎样寻找最佳经营方案	(76)
● 摸准行情很重要	(78)
● 按人口做饭, 按预测经商	(79)
● 立足当地, 利用地利条件	(80)
● 抓住时机是关键	(81)
● 市场细分化经营	(82)
● 抓住市场机会	(83)
● 研究市场营销	(84)
● 行业结合经营	(85)
● 区分全面市场机会	(86)
第三章 如何进行销售	(87)
● 建立产品的独特性	(87)
● 制定出色营销方案	(89)
● 经销商和代理商的特点	(93)
● 中间商的特点	(94)
● 批发商的特点	(96)
● 零售商的特点	(98)
● 在积压品上做文章	(104)
● 销售要有技巧	(105)

- 绕圈子推销 (107)
- 商品示范销售 (108)

第三篇 怎样管理好你的公司

要想成为一个好的老板，就必须学会管理，无论是从世界上的跨国公司，到一个小的私营商店，对管理都十分重视。在我国好多老板都重经营轻管理，最后导致生意越做越大，费用越来越高，效益越来越差。一个公司，不管大小，都像一架运行的机器，只有管理好，才能有条不紊地不停地转动。

第四章 管理的重要性 (113)

- 老板应该具备的管理素质 (113)
- 周密计划，整体安排 (115)
- 不要越权指挥 (118)
- 要有激励效果 (121)
- 死地而后生心理反效应 (124)
- 点将不如激将 (125)
- 下命令的方式 (127)
- 走出领导者神秘的光环 (129)
- 如何解雇不称职的部属 (133)
- 学会恩威并用 (136)
- 留人与撵人的技巧 (143)
- 越过人格雷区 (145)

● 不凡的管理绝招	(148)
第五章 家存万贯也应精打细算	(151)
● 降低成本就是增加利润	(151)
● 树立成本意识诀窍	(151)
● 谨防定价不当	(152)
● 合理的节税	(153)
● 小公司理财有招术	(154)
● 善施小恩小惠	(155)
● 快速讨债保资金	(156)
● 讨债高招	(157)

第四篇 老板应具备的素质

作为一个老板，没有坚强的意志和品格，是不可想象的，尤其是小公司的老板，这一点更显得重要，因为你几乎每天都要面对你的员工，每一个员工都需要有一个意志坚强的领导者，你的意志和信念是支撑你公司的支柱。

第六章 老板要有坚强的意志品格	(161)
● 公司老板要有承受力	(161)
● 树立老板形象	(162)
● 私营公司要有居安思危意识	(164)
● 对事业的追求要有热情	(165)
● 适应竞争环境	(166)

- 认清自己的气质类型 (168)
- 性格特征与事业成败 (169)
- 商人成功的十二诀窍 (170)
- 正视自己的优缺点 (171)

第七章 成功的老板也是社交高手 (173)

- 公关的目的和需要 (173)
- 学问好不如人缘广 (173)
- 处理好公共关系 (174)
- 公关是成功者的通行证 (175)
- 公关能架设人生桥梁 (175)
- 要有幽默感 (176)
- 你会掌握“度”吗 (178)
- 怎样降低公关风险 (179)
- 要有雕虫小技 (180)
- 要会造声势 (181)
- 去掉自卑心理 (183)
- 不受欢迎的老板有哪些 (184)
- 你会运用公关语言吗 (186)
 - 1. 怎样称呼与打招呼 (186)
 - 2. 尊称与敬语 (189)
 - 3. 谦称与谦语 (191)
 - 4. 致谢与致歉 (192)
 - 5. 见面与告别 (194)
 - 6. 询问与雅语 (195)

第八章 谈判要有充分的准备 (199)

- 谈判者具备什么样的形象 (199)

● 谈判应具有什么样的氛围	(204)
● 谈判者必备的能力	(206)
● 谈判的技巧	(211)
● 说服的方法	(218)
1. 以柔克刚	(219)
2. 以刚制柔	(223)
3. 刚柔互济	(225)
● 巧设陷阱兵不厌诈	(226)

第五篇 得人才者得天下

如何掌握用人之道，做一个懂得用人艺术的老板，历来被那些想成就一番事业的人们所重视与探究，“人才是事业兴衰之根本”，这话也照样适用于私营企业的老板们。

第九章 用人先识人	(233)
● 看修养用人	(233)
● 看品德用人	(234)
● 从本质用人	(234)
● 从禀性用人	(235)
● 从信义用人	(236)
● 看人的举止	(237)
● 相马与识贤才	(238)
● 日久见人心	(241)
● 逆境能共处，而顺境却难分享	(242)

- 置人于危难，可知其谋 (242)
- 识人于禀性，可以知优劣 (243)
- 识人于用，可以知才能 (244)
- 置之于辨，可以见真才 (244)
- 荐人于前，可以知见识 (245)
- 明君之治，患用而不知 (245)
- 三星老板，用人不疑 (247)
- 培养员工的毅力和苦干精神 (251)
- 王永庆的“压力管理” (252)
- 科林斯居安思危育人才 (260)
- 在小事上宽怀待人以博众望 (261)
- 得饶人处且饶人 (262)
- 用人不当败如山 (263)

第十章 老板忌用的人 (265)

- 酒后无德的人 (265)
- 占用公家时间的人 (266)
- 占便宜的人 (267)
- 私心重的人 (268)
- 阴奉阳违的人 (269)
- 爱说闲话的人 (269)
- 吹牛的人 (270)
- 聚众结党的人 (270)
- 做错事不道歉的人 (271)
- 不安心本职工作的人 (272)
- 锋芒太露的人 (273)
- 作事不准确的人 (273)
- 乱扯理由的人 (274)

第六篇 要用法律保护自己

随着全民经商的兴起，经济纠纷多了起来，人们都自动拿起法律的武器来保护自己的权益。打官司，做为私营企业的老板，知法、懂法、用法是提高你人生素质的前提，使你能更好地把握自己。

第十一章 签订合同要慎重	(277)
● 订合同应注意哪些事项	(277)
● 什么是合同担保	(280)
● 合同不明确该怎么办	(282)
● 合同什么时候才能生效	(284)
● 合同履行应坚持什么原则	(287)
● 怎样解决缔约过失问题	(288)
● 合同失误的类型	(290)
● 如何解决合同执行中的纠纷	(293)
附：	(297)
一、中华人民共和国个人独资企业法	(297)
二、个人独资企业登记管理办法	(305)
三、中华人民共和国合同法	(312)

第一篇

勇于创业是你 走向成功的第一步

- ◎ 创业的准备
- ◎ 有资金的准备
- ◎ 没有资金的准备

在人的一生中，有很多生存梦想，而梦想的实现就靠你实实在在地去奋斗。当老板，当私营公司的老板，是你目标的开始，是你的起步阶段。现在是人人创业的时代，我国已取消对注册资本金的限制。勇于行动吧！机会对每个人都是平等的，不要羡慕别人的成功。只有勇于尝试，才是你迈向成功的第一步！

第一章 创业的准备

●测试一下你是否有能力投资

当你想经营自己的公司时，首先想到的应是你是否有能力投资，能力当然包括金钱，可这里所说的投资的能力不全指是否有钱，当你准备一试身手时，要先问问自己：“我有没有投资能力？”或许，你很肯定：“不就是钱吗？我有！”这样答就错了。钱并不是能力。有些人身无分文，能够白手起家；有些人腰缠万贯，到头来却落得倾家荡产。在投资的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的，看你是不是搞投资的“料”。

怎样才能知道你是不是搞投资的“料”？这里介绍一种简单而有针对性的自测办法。你只需对下面的问题回答“是”或“否”，它会使你获得对自己投资能力的准确判断：

- (1) 你在拿出钱投资时，是否认真地计算你的赢利情况？
- (2) 你在购买大件商品时，是否常常计算成本？
- (3) 你是否愿意借钱在一项你认为能赚钱的行当上投资？
- (4) 如果你有钱在股票市场上投资，你愿选择普通股票还是随时可以兑换的股票？
- (5) 你手中持有普通股票或债券吗？

- (6) 你是否找新路子投资赚钱?
- (7) 你是否曾为自己制定投资赚钱目标, 如 2000 元或 10000 元?
- (8) 你是否能与其他人很愉快地工作一段时间?
- (9) 你是否能迅速地作出决断?
- (10) 你做事能善始善终吗?
- (11) 你能很快地分析面临的形势和问题吗?
- (12) 你是否经常阅读报纸杂志上有关投资赚钱的文章?
- (13) 你是否害怕用钱去冒险?
- (14) 你能坚持不懈地追求生活中你感兴趣的东西吗?
- (15) 你宁愿自己投资赚钱而不愿拿固定工资吗?

你回答完了。那就给自己打分吧。以上问题回答“是”者得 1 分, 回答“否”者得 0 分。你的得分显示出你的投资能力: 15 分绝对出色, 10 至 14 分如果你真正着手去做, 脚踏实地, 敢冒风险, 你完全可以通过投资赚一大笔钱; 5 至 9 分——你需要有人引导才可迈上投资之路; 0 至 4 分——你现在没有投资能力, 不宜着急从事个人投资活动。

通过自测, 你对自己的投资能力已有初步了解。不管你的得分是高是低。都有必要提醒你: 人的投资才能不是天生的, 更不是固定不变的, 测试结果不佳的人可以通过有意义的培养增强这方面的能力; 测试结果出色的人也不能自满, 还需要更进一步不断地提高自己。简单地讲, 做好经营者不可不考虑的还有心态问题