

新鲜务实的商界成功学 立竿见影的实战生意经

达人 / 编

实用

经商技法 全书



指点门道 道破天机
告诉你轻松赚钱的奥秘

实用经商 1000问

企业管理出版社

新鲜务实的商界成功学

实用经商技法全书

立竿见影的实战生意经

达人 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实用经商技法全书/达人编著. —北京: 企业管理出版社,
2001.8

ISBN 7 - 80147 - 587 - 9

I. 实… II. 达… III. 商业经营 - 基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 059876 号

书 名: 实用经商技法全书

作 者: 达 人

责任编辑: 何 力 技术编辑: 杜 敏

标准书号: ISBN 7 - 80147 - 587 - 9/F·585

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京师范大学印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米 × 1168 毫米 大 32 开本 21 印张 688 千字

版 次: 2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

经商不易，赚钱更难。为了赚钱，很多人几乎绞尽了脑汁，可是大多数人却不能如愿。那些赚不到钱的人，有时百思不得其解，只能望钱兴叹！

经商做生意有许多门道。当今商界风恶浪险，更不能莽撞行事，更应具备风格独特的经营智慧。要想在险恶多变的市场中立于不败之地，就必须精通这些技法和门道。现在你看到的，就是一本专门指引你学习、钻研这些门道的好书。其中讲到的各种生意原则和技法，对私营中小商家、普通商人，甚至摊点小贩都有极强的针对性。它多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的艺术技巧、策略。读之令商界新手跃跃欲试，茅塞顿开；令老手若有所思，若有所悟。

其实，经商创业，资本的多少不是问题，有大钱自然能干大事，有小钱也能干大事，没有钱也能干大事。只要你拥有独到的经营眼光、过人的金钱头脑，并且细心研读和熟练掌握本书中讲述的方法和技巧，将其化为行动，稳扎稳打，就会步步登高，财源广进，最终使你成为一名精明的商人、合格的老板、成功的企业家。

本书去粗取精，广搜博取，列举了 800 多种经商方法和技巧，还包括一些正确的心态、观念，都是成功人士的智慧结晶和成功的体验。其中，奇特的经营招术，能让你攻守兼备，险中求胜；巧妙的理财策略，技高一筹，令人折服；人本的管理

手段，能使你广招贤能，创新经营；制胜的创富点子，更是奇招迭现，财源滚滚。如果有心，认真阅读，相信能使你获益匪浅。如果你有志于改变自己的命运，在商场上成就一番事业，不妨按照书中所说，亲自尝试一下。

经商的道路有千万条，赚钱的方法有千万种，至于采用哪一种方法，这要因人而异，因地制宜，因时而宜。运用之妙，存乎一心，本书把阿里巴巴打开财富之门的口诀教给了你，还要靠你自己的实践。

目 录

老板·素质篇

- 一： 如何做一名合格的商人 3
 - 1. 追求利润是第一要务
 - 2. 小心避免出风头
 - 3. “花架子”不可能长久
 - 4. 生意人都得互相帮助
 - 5. 为面子而经商十有九败
 - 6. 别怕冒富也别故意显富
 - 7. 不图一朝一夕的风光
 - 8. 精明算计须讲度数
 - 9. 学会“算大账”
- 二： 如何使自己博学多闻 8
 - 10. 经商知识学不完
 - 11. 商人的最大忌讳
 - 12. 时时处处偷学本事
 - 13. 触类旁通，提升自己
 - 14. “底下人”身上也有绝活儿
 - 15. 书里的东西不能全信
 - 16. 胆量比知识更重要
 - 17. 活学活用书本知识

- 18. 做生意的经验须时时更新
- 19. 大老板为何喜欢聊天
- 20. 求神拜佛不如求自己
- 三：如何培养强手心理** 16
 - 21. 满怀致富求胜的欲望
 - 22. 成功来自于梦想加努力
 - 23. 信心是最可靠的本钱
 - 24. 拥有单打独斗的能力
 - 25. 以忍耐战胜失败
 - 26. 优柔寡断者一事无成
 - 27. 不顺利时尤其需要乐观
 - 28. 想发财，不要太爱面子
 - 29. 意气用事的危险
 - 30. 商界祖师爷的四字心诀
 - 31. 必须有做“坏事”的能力
- 四：如何打造社交形象** 24
 - 32. 老板要有老板样
 - 33. 人靠衣装马靠鞍
 - 34. 用力握手可以让对方感觉你很强大
 - 35. 说话时直视对方的眼睛
 - 36. 塑造坚定而自信的目光
 - 37. 挺直腰杆快步走
 - 38. 爽快的人更能赚钱
- 五：如何显得出类拔萃** 29
 - 39. 出色的工作增添你成功的形象
 - 40. 娶一位好妻子，给你的形象加高分
 - 41. 幽默，让你的形象“亮”起来
 - 42. 签名的字体大一些
 - 43. 适当夸张自己的能力
 - 44. 将自己的梦想说出来
 - 45. 慢条斯理更像“大人物”

46. 必要的投入不要含糊	
47. 别让人觉得你是个吝啬鬼	
48. 富贵不忘乡亲	
六： 如何做到谈吐如流	37
49. 见什么人说什么话	
50. 到什么场合说什么话	
51. 不要触怒或得罪他人	
52. 讨论而非争辩	
53. 不要忽略他人	
54. 聆听他人讲话	
55. 复述对方的问题	
56. 积极响应对方的话题	
57. 将意见归纳成三大项	
58. 学会使用幽默	
59. 话到嘴边留半句	
60. 避免过分吹嘘	
61. 什么话题不该说	
七： 如何使自己门庭若市	45
62. 避免离群索居	
63. 广交天下友	
64. 多多参与同行往来	
65. 怎样与同行打交道	
66. 有一个开放性的社交圈子	
67. 生意归生意，朋友归朋友	
68. 恪守信用乃生意场立身之本	
69. 做生意切忌食言	
70. 做生意切忌过河拆桥	
71. 缘分可带来钱财	
72. 表现出你对他人的兴趣	
73. 与他人分享知识	
八： 如何培养独当一面的才干	54

- 74. 彻底地磨炼头脑和感觉
- 75. 培养创业者问题意识
- 76. 脑子里装个小算盘
- 77. 创业阶段只有靠自己
- 78. 不要对员工有幻想
- 79. 赚钱的门市都有一个“灵魂”人物
- 80. 善于工作，乐于领导
- 81. 吸收合理的建议
- 82. 老板怎样把握全局
- 83. 经常思考三个问题

九：如何不为经商所累 61

- 84. 老板之道，有张有弛
- 85. 善于使巧劲儿
- 86. 精简不必要的工作
- 87. 无利可图的事先丢开
- 88. 不大重要的事情拖一拖再办
- 89. 事事躬亲会做死自己
- 90. 把生意看做你的情人
- 91. 利用工作日程表
- 92. 合理分配时间
- 93. 打麻将对做生意的好处

创业·开店篇

一〇：如何为创业做准备 71

- 94. 创业者要有哪些心理准备
- 95. 怎样认识自己的竞争优势
- 96. 为创业储蓄资金
- 97. 掌握相应的专业知识
- 98. 初入商界需要哪些关系
- 99. 排列和选择社会关系

100. 懂哪行干哪行	
101. 把做生意当做娶老婆	
102. 不要往人多的地方挤	
103. 先打工, 后创业	
一一: 如何制订出周密的创业计划	78
104. 创业企划究竟有多重要	
105. 大胆计划小心执行	
106. 设定合理的目标	
107. 什么样的计划最合理	
108. 怎样写一份像样的企划书	
109. 经商要有长远规划	
110. 尽量选择短、平、快的项目	
111. 日常实施计划要具体而详尽	
112. 勇敢地踏出第一步	
一二: 如何找到满意的创业搭档	85
113. 钱是一个人赚不完的	
114. 寻找合作伙伴应遵循哪些原则	
115. 怎样才算“志同”“道合”	
116. 取长补短, 优劣互补	
117. 如何确定日后利益的分配比例	
118. 怎样签订“合伙协议书”	
119. 不能把钱看得太死	
120. 独资经营的优缺点	
121. 哪些行业不适宜合作	
122. 与亲友合伙有哪些弊端	
123. 同族经营的麻烦	
一三: 如何避免创业风险	92
124. 投资前最后应考虑的问题	
125. 一锤子买卖不是长期事业	
126. 起初不要孜孜以求大额销售	
127. 点子不等于生意	

- 128. “头脑发热”的生意靠不住
- 129. 不要盲目分散投资
- 130. 多角化不是万灵丹药
- 131. 一开始就要重视管理

一四：如何搞出自己的特色 98

- 132. 确定自己的顾客对象
- 133. 关注大公司不能插足的行业
- 134. 宜重点突破，不宜分散经营
- 135. 有特色才有竞争力
- 136. 如何开发特色产品
- 137. 专门化经营，能避免压力
- 138. 小买卖也要做
- 139. 薄利也能赚大钱

卖场·风水篇

一五：如何选择有利的商址 107

- 140. 门市成败的首要因素
- 141. 店址选择的重要性体现在哪里
- 142. 开店定位要考虑哪些因素
- 143. 好店址应具备哪些条件
- 144. 店址的区域位置选择
- 145. 店址的地点选择
- 146. 哪里是开店的最佳区域
- 147. 如何选择街道铺面
- 148. 选择店址的小技巧

一六：如何为公司、商品命名 116

- 149. 好名字可以帮你赚大钱
- 150. 店名好坏影响顾客的心理
- 151. 好店名是企业的“第一推销员”
- 152. 为公司取名的10项原则

153. 以经营者本人的名字命名	
154. 以经营者团体命名	
155. 结合汉字原理命名	
156. 以地域文化及五行学说命名	
157. 以典故、诗词、历史轶闻命名	
158. 以英文的谐音命名	
159. 运用丑极生美的辩证美学思想	
160. 别具一格起店名	
161. 如何把商业命名的效用发挥到最大值	
一七：商址租赁技巧	128
162. 怎样面对出租方的漫天要价	
163. 如何把租金砍到最低	
164. 如何签订租赁协议	
165. 好店址就不要怕高租金	
166. 租赁经营场地应注意哪些问题	
一八：商家门面装修设计技巧	132
167. 门面装饰的重要性	
168. 门面装修要令人耳目一新	
169. 店铺门面装潢有哪些要求	
170. 店铺外观设计注意事项	
171. 店面外观的三种类型	
172. 如何设计制作商店招牌	
173. 理想的店门设计什么样	
174. 如何设计商店的橱窗	
175. 如何让你的橱窗更富艺术气息	
176. 店铺布局应征求哪些人的意见	
一九：商家的内部设计装潢	141
177. 经营场地是赚钱之本	
178. 怎样设计店铺的室内装潢	
179. 店内布局的原则是什么	
180. 店内布局有哪几种基本类型	

- 181. 怎样设计店铺内的顾客通道
- 182. 如何设计货柜货架
- 183. 怎样使购物环境更优雅、舒适
- 184. 怎样创造富有情趣的购物氛围
- 185. 商店内灯光设计技巧
- 186. 商店内声音设计技巧

二〇：商品陈列技巧 153

- 187. 商品陈列以提高销售额为目的
- 188. 商品陈列要考虑哪些事项
- 189. 商品陈列有哪些方法
- 190. 店内商品排列的注意要点
- 191. 怎样使商品易看、易选、易买
- 192. 创造易于选购的空间
- 193. 舒适、愉快的销售空间受重视
- 194. 用手摸使商品起死回生
- 195. 杂乱无章的陈列显奇效
- 196. 注意商品陈列高度
- 197. 让店员穿上服装卖服装

销售·顾客篇

二一：如何建立客户网络 165

- 198. 从一个客户做起
- 199. 亲友并非是最好的顾客
- 200. 将注意力集中在现有客户上
- 201. 让老顾客带来新顾客
- 202. 如何利用无形资产打天下
- 203. 建立顾客档案的好处
- 204. 不断争取新客户
- 205. 客户网络需淘汰更新
- 206. 与客户成为知心朋友

207. 朋友的钱该不该赚	
二二：如何打动顾客的心	171
208. 谁都爱听好听的	
209. 把“你”挂在嘴边	
210. “你是我遇见的最好的顾客”	
211. 如何打动年轻顾客	
212. 如何打动中年顾客	
213. 如何打动老年顾客	
214. 如何吸引回头客	
215. 善施小恩小惠	
216. 风度翩翩，给顾客留下好印象	
217. 好口才并非耍嘴皮子	
二三：如何让顾客掏腰包	179
218. 对待“我要走了”的顾客	
219. 对待没有主见的顾客	
220. 对待现在不买的顾客	
221. 对待还没有决定的顾客	
222. 对待到别处看看再说的顾客	
223. 对待只认某种品牌的顾客	
224. 对待“我老了，要它没用”的顾客	
225. 对待来去匆匆的顾客	
226. 对待已经买过商品的顾客	
227. 对待觉得价格高的顾客	
228. 对待买不起的顾客	
二四：如何说服不同性格的顾客	186
229. 忠厚老实型	
230. 夸夸其谈型	
231. 虚荣炫耀型	
232. 精明老练型	
233. 内向害羞型	
234. 言语冷淡型	

- 235. 开朗外向型
- 236. 简单好奇型
- 237. 彬彬有礼型
- 238. 狡诈多疑型

二五：如何诱导顾客购买 194

- 239. 意向引导成交法
- 240. 步步为营成交法
- 241. 用途示范成交法
- 242. 理论说明成交法
- 243. 隔靴搔痒成交法
- 244. 不断追问成交法
- 245. 加压方式成交法
- 246. 冷淡方式成交法
- 247. 诱导方式成交法
- 248. 概率方式成交法
- 249. 变换语气成交法
- 250. “假败方式”成交法

二六：如何满足顾客的需要 203

- 251. 做买卖不可强加于人
- 252. 对顾客真诚、礼貌
- 253. 如何倾听顾客的谈话
- 254. 不要做“一锤子买卖”
- 255. 如何了解顾客的需要
- 256. 摸清顾客心理活动的轨迹
- 257. 站在顾客的立场看问题
- 258. 购物者一般有哪些心态
- 259. 卖货品要像嫁女儿
- 260. 如何照顾顾客的脸面

二七：如何处理顾客的抱怨 210

- 261. 油头滑脑难做生意
- 262. 怎样对待顾客的怨言

263. 对待无理要求应先向他赔不是
264. 顾客的抱怨对你有哪些好处
265. 积极搜集抱怨
266. 处理怨言不是处理垃圾
267. 针对抱怨应避免的“禁句”
268. 自我责备不可少
269. 你为什么会被遭到顾客的拒绝
270. 如何听取顾客的意见
271. 怎样突破推销中的“面子”关
- 二八：如何让买卖顺利成交** 220
272. 为什么有时对顾客不可过分热情
273. 怎样捕捉成交的时机
274. 如何发出成交的试探
275. 怎样抓住签约的好时机
276. 成交时应注意哪些事项
277. 把契约内容写清楚
278. 销售成功后该说什么
279. 给顾客一颗“定心丸”
280. 交易完结怎样显示友好态度
281. 如何得体地与顾客道别
- 二九：如何让女人掏腰包** 224
282. 掌握女人掏腰包前的几个节奏
283. 多说几个“非常”，可让女人动心
284. 突出商品价值与实用特色
285. 擅用而不滥用女性的虚荣心
286. 女人们总爱走在季节的前面
287. 掌握流行的周期
288. 满足女性对未知事物的好奇心
289. 利用女性相互攀比的心理推销商品
290. 让女人多触摸商品
291. 制造一种热闹气氛

三〇：如何进行开业促销 230

- 292. 促销已成为商业时尚
- 293. 促销能起什么作用
- 294. 促销前要做哪些分析
- 295. 开业促销的开支预算
- 296. 减价促销宣传法
- 297. 随货附赠促销法
- 298. 免费送样品促销法
- 299. 充分利用淡季销售

市场·行情篇

三一：如何研究市场行情 239

- 300. 如何确定开业意向
- 301. 买卖未做，预测先行
- 302. 研究大家都在做什么
- 303. 如何研究社会热点
- 304. 如何研究生活节奏的变化
- 305. 如何研究人们生活方式的变化
- 306. 投资前如何估算收益情况
- 307. 念对自己的生意经
- 308. 如何与消息灵通的人交朋友

三二：如何发现市场机会 245

- 309. 仔细分析市场机会
- 310. 怎样从市场供求差异中捕捉商机
- 311. 怎样从市场的地区性差异中捕捉商机
- 312. 怎样从市场的“边边角角”捕捉商机
- 313. 如何寻找大公司的空档
- 314. 如何从市场细分中捕捉商机
- 315. 如何从竞争对手的缺陷中捕捉商机
- 316. 如何在行业交界处发现商机