

新观念 · 新思路 · 新手段

商界必读

——经营技巧与入门

JINYINGJIQIAOYURUMEN

●你也可以成为有钱人

●开启成功之道的14扇门

●你适合做什么行业的生意

初涉商海，你想成为赢家吗

书中自有新招

成功人士，你想再上一层楼吗

书中自有诀窍

●从推销自己开始

●顾客是你的财神

●异想天开的经营思维

●11种错误的广告观念

●如何扭转萧条的生意

汪敬东 编



兵器工业出版社

商

经 商 人 士 必 读

创业经营诀窍

208557

新观念 · 新思路 · 新手段

商界必读

F 715 / 138

经营技巧与入门

JINYINGJIQIAOYURUMEN



00208557

汪敬东 编

初涉商海，你想成为赢家吗

书中自有新招

成功人士，你想再上一层楼吗

书中自有诀窍



23397922

兵器工业出版社

内 容 简 介

本书内容涵盖了商界领域的众多方面:商业策划、市场营销、广告创意、商务谈判、经营技巧等,并详细介绍了工商、税务、银行、合同等法律法规知识。

本书内容全面充实,语言通俗易懂,分析深刻、见解独到。对广大从商人员在激烈竞争的市场中定有较大指导作用。

图书在版编目(CIP)数据

商界必读:经营技巧与入门/汪敬东编.-北京:兵器工业出版社,2001.5

ISBN 7-80132-953-8

I.商… II.汪… III.商业经营—基本知识 IV.F 715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 21052 号

出版发行:兵器工业出版社

责任编辑:常小虹

责任技编:汪建川

社 址:100089 北京市海淀区车道沟 10 号

经 销:各地新华书店

印 刷:四川南方印务有限公司

版 次:2001 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

印 数:1-2000

封面设计:程永福

责任校对:汪建川

责任印制:王京华

开 本:850×1163 1/32

印 张:16.5

字 数:390 千字

定 价:25.80 元

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

前 言

拿破仑有句名言：“世上没有废物，只是放错了地方。”此话说明世间上一切事物都可以变成财富，只不过你会不会应用而已。故可以说，有心遍地财。

确实，国内外有无数的事例证明了这个说法。如我国战国时期有位名叫白圭的商人，他善于运用“待乏”原则，把日常中人人都遇到的生活事作为自己赚钱之道。他的经营方法是：“岁熟，取谷，予以丝漆；茧出，取帛絮，与之食。”就是说，在粮食收获季节，将米谷大量买进，而供应丝漆等手工业原料。因为此时正是农村极度缺乏手工原料之际，此时出售手工原料可以赚钱；在蚕茧出产季节，则收购丝棉和丝织物，而供应农民所需的粮食。因为此时正是农村青黄不接，粮食发生困难的时候，此时出售粮食，大受农民欢迎，可以卖出好的价钱。丰欠年之间也是这样，丰年收购粮食，出售手工业原料；欠年出售粮食，同时收购手工业产品。

从年岁丰欠和季节差异所造成的价格变动中进行经营的机会，人人都面临着，但有的人则不会使用，而白圭则抓住机遇，充分应用，从中获取大量盈利，迅速成为当时的闻名巨贾。

美国有位名叫李迪雅·奥列丽的女士，她生下来脸上便有一大块难看的红痣，这缺陷对于一个女子来说，确是苦不堪言，她为此曾极度自卑。当时的医生尚未找到任何医治办法，所以很多有类似缺陷的人只能抱憾终生。

李迪雅·奥列丽是否知道拿破仑那句名言且不考究，但她的思想逐步和那句名言形成了共识。她想：自己脸上长了大块的难看红痣，自怨自艾也于事无补，只有面对现实。她还推己及人，想到像自己一样的人一定会受到缺陷的困扰。于是，她下决心将这种

放错了“地方”的红痣作为攻克目标,找了许许多多的化学、医学书籍来看,请教了许多医生和科学家,她反复进行试验,终于研究出一种对红痣、黑痣、雀斑及恶劣的脸色均有奇效的化妆品,这不但把自己脸上难看的红痣除掉了,她也从此成为大厂商。

从以上两个例子可以看出,机会、生意、财富并非难觅,而是无处不在。它就在你的身边或者正与你擦肩而过,甚至就在你的眼皮底下。发现并执着去开拓,成功的可能性就一定最大。

“世上没有废物,只是放错了地方”,记住这句朴实的格言吧!

编者

2001.3

经营策划

目

录

经营项目策划	(1)
你适合做什么行业的生意	(2)
1. 分析你的强项	(2)
2. 分析你的弱势	(5)
3. 分析环境带来的机会	(6)
4. 分析环境可能构成的威胁	(7)
商业秘密是如何失掉的	(8)
成功的策划实例	(10)
1. 抓信息抢得“丽珠得乐”生产权	(10)
2. 1=100 万	(11)
3. 巧用情报获大利	(11)
4. 普查材料与“尿布大王”	(12)
5. 从“爱滋病”产生的灵感	(13)
6. “太太耳边风”	(13)
7. “洗澡”后变成玻璃大王	(13)
8. 一篇报告文学造就了孙寅贵的 矿泉壶王国	(14)
9. “闲谈”不可小瞧	(15)
10. 一念之间成为日本绳带大王	(15)
11. 一番话引出来的张裕酿酒公司	(16)

独立创业生意经

目 录

从推销自己开始	(17)
下海之初的致命伤	(18)
1. 要求不能过高	(18)
2. 不盲目乐观	(19)
3. 不可低估竞争者	(19)
4. 不过份迷信金钱	(19)
5. 计划重在落实	(19)
资金筹集、投入与回收	(19)
1. 借钱做生意的优缺点	(19)
2. 开源与节流	(21)
3. 投资与风险	(22)
4. 尽可能快速回收应收账款	(23)
充分利用现有资源	(25)
顾客至上策略	(27)
1. 聪明的经商者都是为顾客排忧解难者	(27)
2. 顾客是你的财神	(28)
3. 让老顾客不断带来新顾客	(29)
经营精髓	(30)
1. 不断发展“关系网”	(30)
2. 不熟不做	(31)
3. 抓准淡、旺季特点	(32)

目

录

4. 让同行发小财	(33)
5. 树立良好的商誉	(34)
6. 守法与赚钱	(35)
如何扭转萧条的生意	(37)
1. 发财在于忍耐	(37)
2. 不失时机的退却	(38)
3. 不变与万变	(38)
4. 摆脱做生意的低潮	(40)
5. 危机转机一念间	(41)
6. 出奇制胜是良方妙策	(42)
防止谈妥的生意又遭变卦	(45)
电话商谈生意的技巧	(46)
生意失败的主要原因	(48)
1. 用人不当	(48)
2. 进货不慎	(49)
3. 决策失误	(50)
4. 地点欠佳	(51)
5. 管理不善	(51)
生意人禁忌	(52)
1. 乱找合伙人	(52)
2. 办公室无人听电话	(53)
3. 今日事今日不做完	(54)
4. 将工作带回家	(56)
5. 公私不分明	(57)
6. 现金不足	(58)

- 7. 过度投机 (60)
- 8. 靠借贷过度 (61)
- 9. 存货过多 (63)
- 10. 存货不足 (64)

商战赢家素质

有志者事竟成 (67)

你也可以成为有钱人 (68)

致富的 13 个条件 (69)

1. 拥有欲望 (70)

2. 拥有信念和自信而行动 (71)

3. 给自己暗示 (71)

4. 要拥有特殊知识 (71)

5. 好好利用创造心 (72)

6. 订立有组织的计划 (72)

7. 磨炼决断力 (72)

8. 发挥执著力 (73)

9. 活用专业精神 (73)

10. 好好地转换激情 (73)

11. 将积极的感情灌输到潜在意识中 (74)

12. 使脑细胞活性化 (75)

13. 磨炼第六感 (75)

目

录

目

录

热情可以致富	(76)
1. 积极心	(76)
2. 健全的健康	(76)
3. 人际关系的调和	(76)
4. 从恐惧到自由	(77)
5. 对达成的希望	(77)
6. 信念的程度	(77)
7. 分享幸福的喜悦	(78)
8. 因喜欢而做事	(78)
9. 对一切皆不抱持偏见	(78)
10. 克己心	(78)
11. 肯定别人	(78)
12. 经济的保障	(79)
区分胜者和败者的 30 种方法	(79)
开启成功之道的 14 扇门	(82)
1. 检查成为胜者的 30 个条件	(82)
2. 彻底地将目标具体化	(82)
3. 确认目标条件	(82)
4. 注意避免会招致失败的急进、急停	(83)
5. 作好事业规划	(83)
6. 拥有成为目标者的技能	(83)
7. 使内在力量和外在力量一致	(83)
8. 发挥独特性	(84)
9. 接受诽谤和批评	(84)
10. 在痛苦之时要准备第二、第三目标	(84)

- 11. 活用习惯力..... (84)
- 12. 揭露自己的弱点和缺点..... (85)
- 13. 赞美自己并给予报酬..... (85)
- 14. 配合自己的“气”来行动..... (85)

商务谈判

目

谈判前的准备 (87)

- 1. 预约 (87)
- 2. 时间、地点安排..... (88)
- 3. 仪表 (88)
- 4. 了解、调查对方..... (89)

正式谈判 (90)

- 1. 见面时的基本礼节 (90)
- 2. 谈吐、音调、举止应注意的问题 (91)
- 3. 谈判八大指导原则 (91)

谈判中的价格策略 (94)

- 1. 要价艺术 (94)
- 2. 价格谈判中的抱怨处理技巧..... (100)
- 3. 议价技巧..... (102)

谈判中让步的诀窍 (108)

商务谈判中谋求一致的技巧..... (108)

商务谈判中皆大欢喜的技巧 (109)

录

谈判策略	(110)
1. 商谈是一种让买卖双方都能赢的艺术	(110)
2. 实话实说	(110)
3. 不轻易评论同行	(111)
4. 知己知彼能使谈判成功	(112)
5. 耐心能使谈判成功	(113)
6. 疲劳战能使谈判成功	(114)
7. 满足对方的优越感能使谈判成功	(115)
8. 以奇制胜能使谈判成功	(116)
9. 最后期限能加快谈判进程	(116)
10. 对强硬的对手,以毒攻毒能使谈判成功	(118)
11. 先发制人易使谈判成功	(119)

目

录

经营谋略

异想天开的经营思维	(120)
经营意志磨炼	(122)
投资的“魔棒”	(123)
经营策略	(125)
1. 洞悉行业趋势	(125)
2. 到生意兴隆的同行那里观摩	(126)

目
录

(011)	3. 信誉是永恒的赚钱法宝·····	(126)
(011)	4. 请别人为自己赚钱·····	(127)
(011)	5. 众人皆醉我独醒·····	(128)
(011)	6. 生意意在生·····	(129)
(111)	7. 让小利赚大钱·····	(130)
(211)	8. 保持独特的风格·····	(132)
(111)	9. 要有胆量赊账销售·····	(132)
(411)	10. 巧用数字经营·····	(134)
(211)	11. 选择最好的投资方式·····	(136)
(211)	12. 损而购之·····	(137)
(211)	13. “反客为主”起家·····	(138)
(111)	14. 垃圾场变花园·····	(139)
(111)	15. 巧接“跳楼货”·····	(140)
(111)	16. 出卖“落后”·····	(140)
	17. 路维格融资发家的点子·····	(141)
	18. 靠点子发家的日本搬家业大王·····	(143)
	19. 董事会反对的就是好事·····	(144)
	20. 见好就收,稳坐钓鱼船·····	(145)
	21. 抢先一步就是钱·····	(146)
	22. 侵夺别人公司的魔术师·····	(149)
	23. 松下电器的招术·····	(149)
	24. 皮尔·卡丹以“新奇”征服市场·····	(151)
	25. 不钻法律漏子,只钻经营缝子·····	(153)
	“神奇巫师”——道弥尔的经营术 ·····	(154)
	1. “不安分”的年轻人·····	(154)
	2. 挽救濒临破产的工厂·····	(156)

3. “神奇的巫师”	(157)
永远的救星——霍格	(159)
1. 44岁出任董事长,受命于危难之中	(159)
2. “明知山有虎,偏向虎山行”的奇人	(160)
3. 在苏伊士运河战争中,他忘不了丧失锐气的情景	(161)
4. 即将步入伦敦商业中心区的大赛场	(163)
5. 油漆行业初试锋芒	(164)
6. 要有很强的心理承受能力	(166)
7. 每个经理必须创12%的纯利润	(167)
8. 英国工业中最卓越的“斧手”	(168)
9. 别指望我能在三分钟之内就让你们完全明白	(170)
10. 让他们不再阻止职员运用新学的知识	(171)
犹太商人成功生意经	(172)
1. 天生会做生意的犹太人	(172)
2. 78:22之经商法则	(175)
3. 赊三不如现二	(176)
4. 卖棺材的钱也能赚	(178)
5. 做“女人”的生意和“嘴巴”的生意	(179)
6. 从不违约	(182)
7. 任何人都不可靠	(185)
8. 打破砂锅问到底	(188)
9. 给骂自己的人发工资	(190)

美国商人的发财韬略 (193)

1. 单枪匹马,独闯天涯的牛仔精神 (193)

2. 白头鹰下的团队精神 (195)

3. 只要我们能够梦想的,我们就能实现 ... (197)

4. 动一动就发,笑一笑钱到 (201)

5. 用女人去赚女人的钱 (203)

6. 敢用大钱搏巨款 (205)

7. 微笑着伸出榨取的利爪 (207)

日本人商战致胜之道 (210)

1. 拿来主义 (210)

2. 计划慢而行动快 (213)

3. 面子比钱更重要 (215)

4. “夜壶”都是宝 (218)

5. 人是万能的摇钱树 (220)

6. 日本商人的不二法则:创造顾客 (223)

海外华商的经营理念 (226)

1. 君子爱财 取之有道 (226)

2. 勤俭持家 涓滴致富 (227)

3. 稳扎稳打 步步为营 (228)

4. 见风使舵 随机应变 (230)

5. 以诚求信 一诺千金 (231)

6. 善用机缘 因势利导 (233)

7. 广结善缘 和气生财 (233)

8. 借鸡生蛋 一本万利 (235)

9. 不弃薄利 以小博大 (236)

10. 人退我进 棋高一着 (237)

11. 人无我创 险中出奇	(238)
12. 超越自我 出神入化	(239)
13. 借腹生子 事半功倍	(241)
14. 借力生财 霸业终成	(243)
15. 乡党行帮 结丝成网	(244)

营销诀窍

目

录

推销人员基本素质	(247)
1. 丰富的商品知识, 娴熟的谈话技巧	(247)
2. 较强的文字表达能力和丰富的 法律知识	(247)
3. 灵敏的市场嗅觉	(248)
4. 恪守职业道德, 坚持实事求是	(248)
5. 端庄的仪表, 潇洒的举止	(248)
零售店推销术	(248)
1. 烦躁的顾客	(248)
2. 有依赖性的顾客	(248)
3. 对商品不满意的顾客	(249)
4. 有试一试心理的顾客	(249)
5. 常识型顾客	(249)
美商佛勒推销守则	(249)
霍金斯推销产品的“三不准”	(250)
研究说“不”的顾客, 制定预防策略	(250)
1. 顾客说“不”的五种形态	(250)

2. 预防说“不”的三个策略	(252)
3. 处理说“不”的五种方法	(254)
4. 继续拜访说“不”的顾客	(256)
永无止境的销售创意	(259)
实战策略	(260)
1. 逆向推销	(260)
2. 情感推销	(261)
3. 示范销售	(262)
4. 涨价推售	(263)
5. “演戏”推销	(264)
6. 虚拟情景推销	(265)
7. 故意让市场断货	(266)
8. 到坟场推销保户的原一平	(267)
9. 巧赠漆刷推销油漆	(268)
10. 向女人推销刮胡刀	(268)
11. 使地毯厂宾客云集的一着棋	(269)
12. 送田中一杯酒,日本掀起杜康热	(270)
营销服务策略	(271)
1. 不能只开门而无服务	(271)
2. 站着服务	(272)
3. 不能“买卖一成,仁义就全扔”	(274)
4. 一次不满意,全部都不满意	(276)
5. 和顾客说一样的话	(278)
6. 当场解决问题	(279)
7. 用心使顾客开心	(280)