

商

务

△ 商务谈判 △ 商务决策
△ 创业策划 △ 资金管理

编著 / 丁嘉 文田等
西南财经大学出版社

全

书

△ 合作谈判 △ 商务预测
△ 统筹全局 △ 识人用人

97
F715-62
12
2

X11304/01

商务全书

丁嘉·文田等编著

西南财经大学出版社

C

443221

责任编辑:方英仁

封面设计:臧 可

书 名:《商务全书》

编 者:丁 嘉 文 田等

出版者:西南财经大学出版社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮编:610074 电话:(028)7301785

印 刷:四川教育学院印刷厂

发 行:西南财经大学出版社

经 销:新华书店重庆发行所

开 本:850×1168mm 1/32

印 张:23

字 数:490千字

版 次:1996年12月第1版

印 次:1996年12月第1次印刷

印 数:1—6000册

定 价:29.80元

书 号:ISBN7—81055—146—9/F·111

1. 如有印刷、装订等差错,可向印刷厂调换。
 2. 版权所有,翻印必究。
-

前 言

在很长一段时间内，中国商人处于受压抑的地位。封建社会的小农经济和封建政府的“重农抑末”政策，使商人不得不位居士、农、工之后。士人的清高，视生意场上的钱为俗物，不愿直呼其名，而是以“阿堵物”、“孔方兄”相呼；百姓们敦厚，谨遵重义轻利的传统，言及商人，便以“奸商”、“无商不奸”相斥；对于终日为利所累的商人，士、农、工诸业之人常露不屑的神情。

其实，商业活动，对中国百姓的生活与生计，功莫大焉。战国时期越国名臣范蠡曾向越王勾践说：“臣闻之贾人，夏则资皮，冬则资葛，旱则资舟，水则资车，以待乏也。”调余补缺，解决了人们日常用品的需要。而遍及当时各地的市场，更是“得以所有易所无，以所工易所拙”（《淮南子·齐俗训》），满足了百姓的生活需要。

商人的历史作用，应该予以肯定。

商人、商品和商业资本，在社会发展中是一种积极因素，甚至在一定的历史时期里，“发生过压倒一切的影响”（《资本论》第3卷416页）。马克思的高度评价，起到了使人们振耳发聩的作用。

像根植在石头缝隙中的小树顽强长成一棵参天大树一样，中国商人和商业活动终于迎来了历史上未曾有过的辉煌时期：明代中期以后，在商品流通的强力冲击下，商人地位得到提高，人们

从商的观念得到转变，商业竞争变得激烈，以致在商场出现了繁荣景象，最为可观的是，全国各地先后出现了不少商人群体——商帮。它们是驰骋于商界的一支支劲旅，操纵着某些地区和某些行业的商业贸易。

中国商业活动的繁盛，一直演绎到近代。

时至今日，改革开放的实施，被计划经济桎梏多年的人们的经商热情一下迸发出来，汇成了波澜壮阔的商海。滔滔商潮，将人们旧有的思想观念冲涤得干干净净。

中国，迎来了商业的黄金时代。

充分利用这千载难逢的机会，到商海中去纵横驰骋，建立起一片属于自己的活动领地，这是许多经商者和准经商者的心声。

时代召唤英雄，英雄应运而生。

船行大海，靠罗盘指南。商海驰骋，靠前辈经验指点迷津。在茫茫商海中徘徊，不知进退的舟船，逃脱不了倾覆的命运。

汇集商界前辈经验和商业知识的全书犹如商海中的灯塔，指引商人避风险，躲暗礁，驶往胜利的彼岸。

于是，我们的《商务全书》应运而生了。这本《商务全书》的编成，注重选辑商界有益经验，不论中外，只要便于操作，均纳入其中。因为是全书，涉及商业活动众多方面，兼之顾及篇幅书价，如何从大量的商业书籍中筛选出精采之说，不刊之论，是颇费脑筋和周折的。

本书的编纂体例是：

一、在总体策划下，以篇驭目，以目带条，尽可能形成一套较完整的体系。

二、各篇独立成章但又是相互衔接的。

三、篇内各目、各条依照同类相列，前后相序排列的，既是

独立成条，但又与同目各条互相有联系。

尽管本书不敢自诩为经商灯塔，经商指南，但在众多的商务书籍中却是别具一格的。在商务条目的广泛性、实用性和可操作性上是用了心的。尤其是对于国外发达国家和海外港台商人和企业成功的经验更是注重，因为那些经验对于正在发展中的我国商人、企业更具有现实意义：我们正在“步他们的后尘”，向现代化迅速迈进。

当然，需要指出的是，世界是变化不定的，世界上的事也是变化多端的。世界上并没有一个固定的模式，也没有一条一成不变的道路可供我们使用。各个国家、各个地区的企业商人的成功经验，都是根据自身情况作出切合自身发展的决策、策略而取得的，我们虽可借鉴他们的经验，但不能生搬硬套，而是吸取其中的精髓，为我所用。

俗话说：“条条道路通罗马。”创造性地寻求到达“罗马”的捷径才是商界英雄本色。我们期愿本书能成为经商者的敲门砖、垫脚石，当然更愿意成为商界成功人士的案头之书。

编 者

1996 年 10 月

目 录

前 言	(1)
-----------	-------

创业谋划篇

一、树立信心	(2)
--------------	-------

1. 人人可以致富	(2)
2. 创新思考	(3)
3. 发挥自身优势	(5)
4. 白手也能起家	(6)
5. 致富要有坚定的信念	(8)

二、择业经商	(9)
--------------	-------

1. 择业经商 3 原则	(9)
2. 量体裁衣, 驾轻就熟	(11)
3. 领先是要诀	(12)
4. 决策是关键	(13)
5. 敢于借贷	(15)
6. 资金要用在“刀刃”上	(15)
7. 怎样调整项目与观念	(16)
8. 创业禁忌	(17)

三、开业谋划	(18)
--------------	--------

1. 怎样选择码头	(18)
2. 零售商开业须知	(20)

3. 批发商开业须知	(23)
四、投资指南	(26)
1. 不妨投资房地产	(26)
2. 股票投资也相宜	(34)
五、创业成功 4 例	(42)
1. 新创意酒店	(42)
2. 井植岁男跻身脚踏车电灯世界	(43)
3. 本田宗一郎迎难而上	(44)
4. 水泥大王卖水起家	(45)
六、开业知识	(46)
1. 哪些人可以开办私营企业和从事个体工商业经营	(46)
2. 个体工商户开业须知	(47)
3. 私营企业开业须知	(49)
4. 私营企业和个体工商户生产经营项目	(54)
5. 怎样申办税务登记	(56)
6. 纳税申报有关规定	(57)
7. 发票的领购	(58)
8. 怎样在银行开户	(58)
附：中华人民共和国公司法	(62)

营销策划篇

一、为商品扬名	(111)
1. 广告开路	(111)
2. 做广告的技巧	(112)
3. 广告引人注目的手法	(114)

4. 广告媒体的类型	(115)
5. 怎样选择广告媒介	(117)
6. 扩大知名度	(119)
二、市场的调查与预测	(121)
1. 决定营销市场的 6 个因素	(121)
2. 市场调查	(122)
3. 怎样利用市场机会	(125)
4. 捕捉市场机会的诀窍	(126)
5. 为什么要进行市场预测	(128)
6. 市场预测的类型	(130)
7. 怎样掌握市场预测	(132)
三、市场营销	(134)
1. 见缝插针	(134)
2. 发掘潜在市场	(135)
3. 创立名牌	(137)
4. 创新产品	(139)
5. 传统产品的优势	(142)
6. 发现“相近喜好”商品	(144)
7. 完善售后服务	(145)
四、顾客消费心理	(147)
1. 少儿消费的特点	(147)
2. 青年消费心理与购买行为	(151)
3. 老年人消费心理与购买行为	(153)
4. 女性消费的特点	(156)
五、形形色色的促销方法	(159)
1. 价格促销法	(159)
2. 试用促销法	(160)

3. “紧俏”促销法	(161)
4. “适时降价”促销法	(161)
5. 以丑衬美促销法	(162)
6. 短谈频见促销法	(163)
7. “大智若愚”促销法	(163)
8. “软性广告”促销法	(164)
9. 矮人促销法	(165)
10. 价廉促销法	(166)
11. “优质”促销法	(167)
12. “10元任拣”促销法	(168)
13. “零点利”促销法	(169)
14. 馈赠促销法	(170)
15. 情感促销法	(170)
16. 预测促销法	(172)
17. 友情促销法	(172)

六、成功销售 2 例

(173)

- | | |
|-------------------|-------|
| 1. 冈村奇计促销 | (173) |
| 2. 库里恰克绝处逢生 | (174) |

资金运筹篇

一、资金的运用

(176)

- | | |
|--------------------|-------|
| 1. 怎样筹措创业资金 | (176) |
| 2. 筹措资金的方式 | (177) |
| 3. 贷款的技巧 | (178) |
| 4. 投资技巧 | (180) |
| 5. 加速资金周转的技巧 | (183) |
| 6. 期货投资 | (185) |

7. 外汇投资	(187)
8. 债券投资	(193)
二、长期资金的筹措	(195)
1. 社会集资	(195)
2. 银行中长期贷款	(198)
3. 融资租赁	(198)
4. 怎样选择集资方式	(199)
三、短期资金的筹措	(203)
1. 商业信用	(203)
2. 商业票据	(205)
3. 短期贷款	(206)
4. 营业租赁	(207)
5. 出售应收帐款	(207)
四、付款方式	(208)
1. 怎样验单付款	(208)
2. 怎样验货付款	(209)
3. 什么情况可以拒付	(210)
4. 货款结算技巧	(211)
五、资金结算方式	(214)
1. 我国现行的结算方式	(214)
2. 转帐结算	(216)
3. 怎样使用支票结算	(218)
4. 怎样办理托收	(220)
5. 信汇结算和电汇结算	(222)
6. 怎样使用现金结算	(225)
7. 怎样申请和使用信用卡	(226)
六、金融常识	(228)

1. 正确地选择开户银行 (228)
2. 银行帐户的种类及适用范围 (229)
3. 开立帐户的条件 (230)
4. 如何办理帐户的名称变更、合并、迁移和撤销 (231)
5. 银行贷款 (232)
6. 信托 (235)
7. 融资租赁 (237)

七、资金运筹成功事例 (240)

1. 金融业“天才”李文正 (240)
2. “铁算盘”点石成金 (241)
3. 贷款“期租”成船王 (242)
4. “海陆二将”玩股购英资 (244)
5. “借鸡生蛋”的郑周永 (245)
6. 大举借债的可口可乐公司 (247)

经营管理篇

一、管理要旨 (249)

1. 成功企业家的 10 要诀 (249)
2. 企业家成功的秘诀 (251)
3. 成功老板的招术 (253)
4. 小企业成功 18 诀 (256)

二、企业管理 (258)

1. 通过电话来管理 (258)
2. 集中精力抓大事 (259)
3. 管理者应作时间的主人 (260)
4. 怎样科学地利用时间 (261)
5. 面向 21 世纪的管理术 (263)

三、决策管理	(264)
1. “老板”的决策素养	(264)
2. 决策的原则	(265)
3. 决策的程序	(266)
4. 成功决策举例	(267)
四、经营之道	(269)
1. 费尔的经营理念	(269)
2. 卡洛的经营理念	(271)
3. 奥林匹斯公司经营理念	(273)
4. 索尼公司的经营理念	(276)
五、财务管理	(279)
1. 必须设置帐户	(279)
2. 学会看总帐和明细帐	(280)
3. 学会看资金帐	(282)
4. 学会看成本帐和财务成果帐	(283)
5. 学会看财务报表	(284)
6. 会计分析很重要	(286)
7. 企业避税方式	(288)
8. 私营企业减免税须知	(291)
六、成功商人	(292)
1. 经营奇才卡尔森	(292)
2. 经营之神王永庆	(294)
3. 陈永裁的经营胆识	(295)
4. “三大主义”经营策略	(297)
5. 不断进取的服部一郎	(298)
6. 报业皇后	(301)
7. 台湾企业界的女强人	(302)

- 8. 以义当头 (303)
- 9. 墨鱼丸大王 (305)
- 10. 从卖茶郎到企业家 (306)
- 11. 地产大王李嘉诚 (307)

识人用人篇

一、识别人才 (311)

- 1. 怎样挑选经营人才 (311)
- 2. 怎样选择领导者身边的人 (312)
- 3. 怎样选择谈判人员 (313)
- 4. 推销员的素质 (317)
- 5. 怎样挑选推销员 (319)
- 6. 录用比自己强的人 (320)
- 7. 雇用中等人才也是福气 (321)
- 8. 怎样培养人才 (322)
- 9. 树立牢固的人才观 (323)
- 10. 人才调配的诀窍 (325)

二、留住人才的方法 (327)

- 1. 留住人才的 9 个方法 (327)
- 2. 防止人才外流的良策 (331)
- 3. 按比例用人方法 (333)

三、怎样激励员工 (334)

- 1. 老板须知 (334)
- 2. 激发人们的兴奋点 (335)
- 3. 置之死地而后生 (335)
- 4. 鼓励有加 (336)
- 5. 采用激将法 (337)

6. “非你莫属”	(337)
7. 区别对待	(338)
8. 巧妙地利用暗示	(339)
9. 一碗水端平	(340)
四、怎样树立权威	(340)
1. 惩罚的热炉法则	(340)
2. 胡萝卜加大棒	(341)
3. 惩前毖后	(342)
4. 显示权威	(343)
5. 谈话时要使对方心境平和	(344)
6. 强力握手显示力量	(345)
五、怎样与部下相处	(346)
1. 学会与难以管理的部下共存	(346)
2. 发挥员工积极性	(348)
3. 企业内部沟通不可少	(350)
4. 沟通员工的技巧	(352)
5. 倾听员工的意见	(353)
6. 因人而异使用部下	(355)
7. 奖励的效用	(356)
8. 讲究批评艺术	(358)
9. 批评要因人而异	(359)
六、领导艺术	(360)
1. 授权他人但仍保持控制	(360)
2. 驾驭好业务尖子	(361)
3. 永远站在业务部门一边	(362)
4. 别让人把你蒙在鼓里	(363)
5. 怎样体面地解雇职工	(364)

6. 坚决炒背叛者的鱿鱼 (365)

七、发现人才的成功事例 (366)

1. 电脑“识”英才 (366)
2. 慧眼识英才 (369)

商战竞争篇

一、商战须知 (373)

1. 商战从谈判开始 (373)
2. 抵制对方进攻的谈判 (375)
3. 吸引顾客的要素 (376)
4. 争取回头客 (378)
5. 竞争胜利的秘诀 (379)
6. 竞争误区 (381)
7. 不正当竞争 (383)

二、商战策略 (384)

1. 情报先行 (384)
2. 信息要灵通 (387)
3. 决策应对 (388)
4. 质量取胜 (390)
5. 快速扩充 (392)
6. 不断进取 (393)

三、竞争谋略 (396)

1. 扬长避短 (396)
2. 审时度势 (397)
3. 出奇制胜 (398)
4. 兵贵神速 (399)

5. 随机应变	(400)
6. 以优质取胜	(401)
7. 反败为胜	(401)
8. 聪明竞争	(403)
9. 中小企业竞争 14 诀	(404)
四、竞争中的战术运用	(407)
1. “吊胃口”术	(407)
2. “自斗”术	(408)
3. “假造需求”术	(408)
4. “狐假虎威”术	(409)
5. 假合作术	(410)
6. “逆向思维”术	(411)
7. “出其不意”术	(412)
8. 欲擒故纵术	(413)
9. 巧取豪夺术	(414)
10. 抬高价格术	(416)
11. 自我肯定术	(417)
12. 借人扬名术	(417)
13. “蒋干盗书”术	(418)
14. “货如轮转”术	(419)
15. “儆猴杀鸡”术	(419)
五、商战中常见骗术	(420)
1. 瞒天过海术	(420)
2. 制造幻觉术	(421)
3. 退三进一术	(422)
4. 欺诈术	(423)
5. 如何识破商战陷阱	(424)