



生财之道

主编 郭庆祥

副主编 魏来



中财 B0000223

生 财 之 道

主 编 郭庆祥
副主编 魏 来

0001/10

中央财经学院图书馆藏书

总 号 419540

书 号 7-49/96

中 国 旅 游 出 版 社

(京)新登 031 号

责任编辑:范云兴 帅小健

封面设计:葛 翥

技术编辑:李崇宝

生财之道

郭庆祥 主编

*

中国旅游出版社出版

(北京建内大街甲 9 号)

中国铁道出版社印刷厂印刷

新华书店发行

*

开本:787×1092 1/32 印张:15.25 字数 343 千

1993 年 10 月第 1 版 1993 年 10 月第 1 次印刷

印 数 10000 册 定 价:9.80 元

ISBN7-5032-0889-9/Z·190

前 言

郭庆祥

《生财之道》的问世,是在“九州卡通文化中心”同仁和各界朋友的共同努力下,集编著者的智慧结晶,为读者奉献了这本集科学性、实用性于一体的经济类读物。

久受贫穷束缚的人们,经不起经济大潮的次次冲击,挡不住商潮涌动的阵阵诱惑,争相下海,经商、办企业、办实体,很不能一夜之间成为百万富翁,千万富翁以解多年贫穷之窘态,其情可谅,其景可察。是啊!谁不想发家致富,谁不想摆脱贫穷,谁不想建功立业,谁不想造福于世,谁不想大显身手一展自己的雄姿!

然而,商战的残酷无情却又是很多人始所未料及的,在这没有硝烟的战场上,被一种高度“文明”掩饰下的种种交易、较量、勾心斗角、尔诈我虞,实乃令人胆战心惊,不寒而栗。一些没商战知识经验,没良好的心理承受能力,没灵活的商战技巧,没足够的勇气毅力,仅凭一时感情冲动,就仓促下海捞金的人们,历尽

风险磨难，饱经商战的残酷无情，倍尝商海的苦涩艰辛而狼狈上岸，有的还沉没海底。怎不令人惋惜、遗憾、痛心、同情！

面对汹涌澎湃的经济大潮和生财有道的富翁，人们畏惧、惊慌、困惑、迷茫、浮躁、急切、激动、惆怅、羡慕、忌妒、烦闷、忧伤！生财之道何处觅？巨贾之梦何日圆？富翁之愿何时还？

恕我实无锦囊妙计，唯奉此书，以表心意。在你生财的路上，万一有用之处，给你做个伴，当个帮手，不知君意下何如？

一九九三年七月二十八日

于北京芳草地

目 录

※前 言	(1)
------------	-----

一、 智谋经商

※每日必读的经济报刊	(1)
※广泛接触社会各界	(2)
※预测未来的形势变化	(3)
※判断与决断	(4)
※必要的反省	(5)
※善用他人智慧	(6)
※不可以貌取人	(8)
※成功来自实践	(9)
※知识的价值在于灵活运用	(10)
※莽撞不是勇敢	(11)
※连锁店的启示	(12)
※防人之心不可无	(12)
※前人经验不可一概弃之	(14)
※生产经销有特色的产品	(15)
※产品更新需把握原则	(17)
※改良与摹仿	(18)

※效益出自精打细算	(19)
※自我管理	(20)
※依赖和等待是致命弱点	(22)
※面对现实	(24)
※提高效率的技巧	(26)
※稳中求快	(28)
※败中求胜	(30)
※背水一战	(31)
※深谋远虑未雨绸缪	(33)
※进退不可失据	(35)
※如何培养创造力	(37)
※领导者必备的能力	(38)
※提高知名度的技巧	(40)
※宣传与营销紧密结合	(42)
※以方便快捷吸引顾客	(43)
※顾客的直观感觉	(44)
※多从主观上找原因	(46)
※协调好各种关系	(47)
※满足顾客的自尊心理	(50)
※好奇心和适用性	(51)
※引发顾客的爱心	(52)
※廉价与减价的销售策略	(53)
※运用促销手段的后果	(55)
※销路不畅的主要因素	(57)

※成功在于追寻	(59)
※人人都可预测	(60)
※不可缺少的冒险精神	(61)
※必备的果断性	(62)
※独到的眼光	(63)
※创新的意念	(64)
※意念的整理与加工	(65)
※学会聚焦	(66)
※商业情报的启示性	(67)
※如何获得情报	(68)
※灵活的经营思想	(70)
※逛市场的学问	(71)
※挣扎不会成功	(72)
※成功没有捷径	(74)
※成功需要掌握正确的方法	(75)
※学会放松自己	(77)
※成功属于坚持不懈者	(79)
※借口是致命的弱点	(80)
※合作有利于成功	(82)
※通过努力去制造成功	(83)
※怎样才能得到他人的帮助	(85)
※敢于暴露弱点	(87)
※抢先一步的的策略	(88)
※进入角色	(89)

※导致经营失败的原因	(91)
※满足现状有害无益	(93)
※初战告捷的心理作用	(95)
※突出个性化	(96)
※忙而不乱的工作技巧	(97)
※管理成功的要素	(100)
※认识自己的潜能	(100)
※养成良好的工作习惯	(104)
※表率的作用	(106)
※知人善任	(108)
※最大限度地调动自己的潜能	(109)
※对事业充满热忱	(111)
※敢于放权	(113)

二、 电话生意

※商务电话的礼节	(115)
※打电话的技巧	(117)
※掌握正确的谈话方式	(117)
※怎样接听好业务电话	(118)
※电话中为什么不容易谈成生意	(121)
※拖延是生意成交的障碍	(122)
※设法获得顾客与成交有关的承诺	(123)
※电话联系与公共关系	(124)
※抓住对方电话中拒绝的原因	(125)
※回答顾客提问的最佳方式	(126)

※顾客希望得到怎样的答复	(128)
※选择最佳的通话时间	(129)
※达到目的应尽快结束电话	(130)
※掌握电话交流的正确方式	(131)
※要有锲而不舍的精神	(132)
※如何把握交谈过程中的主动权	(133)
※不要怕遭到拒绝	(134)
※应当重视的电话记录	(135)
※直接与具有成交权的人交谈	(136)
※巧妙的提问方式	(137)
※电话中如何对待秘书人员	(139)
※要找的人不在时怎么办	(141)
※自我介绍时应当注意什么	(142)
※有目的的开场白	(143)
※不要急功近利	(144)
※电话和信件并用的好处	(145)
※准备充分能提高成功率	(146)
※说服对方的技巧	(147)
※如何避免在电话中发生争执	(149)
※如何将报价单变成订货单	(150)
※必要的补救措施	(151)
※生意成交之后仍需加强联系	(152)
※如何建立长期的贸易关系	(153)
※怎样用电话介绍产品	(154)

※介绍产品时应掌握的原则	(155)
※介绍样品要采用正确方式	(156)
※运用心理换位的思考方式	(157)
※不可忽视的购买动机	(158)
※通过观察与试探断定成交的可能性	(159)
※影响生意成交的障碍	(161)
※促进成交的最佳方式	(162)
※比较是行之有效的方式	(164)
※情感压力与光环效果	(165)
※把握及时转向的原则	(166)

三、 不经商也能致富

※充分发挥自己的优势	(167)
※信息就是金钱	(168)
※信息的价值	(170)
※点子也是金钱	(170)
※转让专利权致富	(172)
※搭帮入伙的投资方式	(173)
※只赚不赔的投资	(174)
※无本万利的生意	(176)
※中间人必备的能力	(178)
※信誉是中间人立足之本	(179)
※尝试是成功的第一步	(181)

四、 小本生意致胜术

※确定正确的经营方式	(182)
------------------	-------

※广辟货源	(183)
※要有相对稳定的货源	(184)
※必要的促销手段	(186)
※掌握顾客的消费心理	(187)
※正确运用赠物促销法	(188)
※削价促销法的运用	(189)
※送货上门	(191)
※赊销促销法的运用	(192)
※商品定价的技巧	(193)
※迎合顾客唯我独尊的心理	(194)
※迎合顾客闲置忙用的心理	(195)
※学会让利	(196)
※改善经营环境	(198)
※熟客越多越好	(199)
※对顾客要真诚	(200)
※顾客挑剔是好事	(202)
※避免与顾客发生争执	(203)
※道歉的奇效	(205)
※向顾客如实介绍商品	(206)
※及时采取补救的措施	(207)
※洽谈生意的礼仪	(208)
※谈判要懂得运用技巧	(209)
※给对方留有余地	(211)
※不可急于求成	(212)

※取个好店名	(213)
※灵机一动的奇想	(215)
※要具有另辟蹊径的能力	(216)
※赞赏胜过挑剔	(217)
※增强管理意识	(218)
※管理手段要科学化	(219)
※经销方面的管理	(220)
※避免顾此失彼	(221)
※借鉴成功的管理经验	(222)
※增强时间观念	(224)
※犹豫不定时不要做决策	(225)
※学会控制情绪	(226)
※科学管理资金	(227)
※落后地区也有优势	(228)
※做生意不要志大才疏	(229)
※做生意不要寻找捷径	(230)
※不要自以为是	(231)
※要有创新意识	(232)
※不要优柔寡断	(233)
※用心专一	(234)
※选择好的经商地点	(235)
※善于把握重点	(236)
※决策要避免失误	(237)
※不要盲目决策	(238)

※做生意要会算帐	(239)
※不要过于齐齿	(240)
※凡事要顾全大局	(241)
※不可失去信誉	(242)
※不要经销没有三包的商品	(243)
※不经销来路不明的商品	(244)
※不经销信誉不佳的商品	(245)
※注重产品的外包装	(246)
※要重视产品的外观质量	(247)
※不轻信广告宣传	(248)
※监督发货	(249)
※识破鱼目混珠	(250)
※不可举债经营	(251)
※不可轻视的蝇头小利	(251)
※生意场上要避免逞强好胜	(252)
※关键时刻要果断	(253)
※顾虑重重贻误战机	(254)
※不要只注重热门货	(255)
※精明的生意眼	(256)
※不要过于求胜心切	(257)
※居安思危	(258)
※善于动脑不可随波逐流	(259)
※具备冒险的勇气	(260)
※不要怕失败	(261)

※不可缺乏灵感	(262)
※好奇心的奇妙作用	(263)
※轻率是致命的弱点	(264)
※不要好高骛远	(265)
※做别人不做的生意	(266)
※小本生意的好处	(267)
※要有必胜的自信心	(268)
※永远放弃妥协	(268)
※充分发挥自己的创造能力	(269)
※生意不仅仅是谋生手段	(270)
※随机应变的策略	(271)
※善待竞争对手	(272)
※眼光要长远	(274)
※同行不是冤家	(274)
※审时度势量力而为	(275)
※得理也要让人	(276)
※用行动去树立威信	(278)
※不要让顾客难堪	(278)
※正确对待顾客的无理行为	(280)
※幽默的奇妙作用	(281)
※使用专利的知识	(283)
※排除忧患意识	(284)
※交换名片的礼节	(285)
※对困难要充分估计	(286)

※不要以貌取人	(287)
※莫下逐客令	(289)
※经营生意要有计划	(290)
※目标的确定	(291)
※善于借鉴成功经验	(292)
※成功的秘诀	(294)
※情报来源要保密	(295)
※学会谦虚	(296)
※估计要准确	(297)
※谈判要把握原则	(298)
※不要犯谈判大忌	(299)
※谈判桌上的虚实	(301)
※重视广告的作用	(302)
※选择适宜的广告	(303)
※不可轻视的口头广告	(304)
※广告宣传不要局限形式	(305)
※不花钱的广告	(306)
※不仿效成功的广告	(307)
※广告一定要真实	(308)
※人体广告	(309)
※广告策划应避免技术错误	(310)
※筹措资金的方法	(311)
※正确对待顾客的抱怨	(312)
※笑能生财	(314)

※洞悉顾客的暗示	(315)
※重视信息研究	(316)
※获取信息要积极主动	(317)
※信息要不失可靠性	(318)
※独树一帜的创新	(319)
※赶上潮流	(320)
※不要孤注一掷	(322)
※不要轻信人言	(323)
※做生意要避免挑肥拣瘦	(324)
※把握进退之道	(325)
※放开手脚	(326)
※眼光长远不图近利	(327)
※旧货生意赚大钱	(328)
※内部要有竞争	(330)
※宽严相济的管理技巧	(331)
※信息工作不可轻视	(332)
※信息要准确及时	(334)
※获取信息的手段	(335)
※对信息要进行综合分析	(336)
※信息要及时利用	(337)
※运用有效的措施	(338)
※以身作则	(339)
※恩威并施的管理艺术	(340)
※遇变不惊	(341)