

商战指南 经商必备

商务大全

汪劲 主编

西南财经大学出版社



J711.62/26

商务大全

主编：汪 劲

编委：陈茂涛 张中华
周美珍 朱 楠

西南财经大学出版社

责任编辑:王荣勋

封面设计:江丽丽

书 名:商务大全

主 编:汪劲

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:郫县科技书刊印刷厂

发 行:西南财经大学出版社

四 川 省 新 华 书 店 经 销

开 本:850×1168mm 1/32

印 张:19.75

字 数:503千字

版 次:1997年7月第1版

印 次:1997年7月第1次印刷

印 数:10000册

定 价:23.80元

ISBN 7-81055-185-X/F·145

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换。
2. 版权所有,翻印必究。

目 录

第一章 成功老板新观念

第一节 为何要当老板…………… (1)

第二节 没有目标的老板，
成不了大老板…………… (2)

第三节 老板应是出谋划策的高手…………… (3)

一、天罗地网捕捉信息…………… (4)

二、广交朋友，买卖不成人情在…………… (4)

三、严守你的商业秘密…………… (5)

四、有些大生意总是出自“冷门”…………… (5)

第四节 老板应是“万金油”…………… (7)

一、老板不是文盲…………… (7)

二、老板不是法盲…………… (8)

第五节 老板不鼠目寸光…………… (8)

第六节 老板不墨守陈规…………… (10)

目 录

第七节	老板不怕失败	(11)
第八节	老板应是冒险家	(12)
第九节	老板应是“狂人”	(13)
第十节	老板应是“润滑油”	(15)
第十一节	老板应“衣冠楚楚”	(15)
一、见面礼节		(16)
二、赴宴礼仪		(17)
三、西餐礼仪		(18)
第十二节	老板在酒宴上应付自如	(20)
一、戒假意客套、过分劝酒		(21)
二、戒感情用事互相吹捧		(21)
三、戒贬损他人，恶语中伤		(21)
四、戒自吹自擂，自我抬高		(22)
五、戒污言秽语，酒后失态		(22)
第十三节	老板不嫌弃糟糠之妻	(23)
第十四节	成功老板的金钱观	(24)
一、凭良心生财		(25)
二、不贪财，更不浪费财		(25)
三、不贪一时之财		(26)
四、不断投资不断发财		(26)
五、未来老板资金的聚集		(27)
六、老板用财之道		(29)

七、华侨经商的经验见解	(29)
-------------------	------

第十五节 学做老板 (31)

一、做老板，没有不可能	(31)
二、从乞丐到百万富翁	(34)

第二章 独立创业生意经

第一节 做生意前先做人	(37)
第二节 要发财，先做发财梦	(38)
第三节 敢于第一个吃螃蟹	(39)
第四节 小生意也能赚大钱	(40)
第五节 善于精打细算	(41)
第六节 见好就收	(42)
第七节 做独家生意亏不了	(42)
第八节 决定前慎重，决定后果断	(44)
第九节 不赶潮流	(45)
第十节 热门里面找冷门	(47)
第十一节 歪打正着	(47)
第十二节 先赔后赚	(48)
第十三节 舍小求大	(49)
第十四节 在让利中得利	(50)
第十五节 不要太斤斤计较	(50)
第十六节 要想到为顾客省钱	(52)

目 录

第十七节	学会用“计”	(53)
第十八节	准确预测必不可少	(54)
第十九节	捕捉生意战机	(55)
第二十节	咬牙度过开始的艰难	(56)
第二十一节	不靠运气来做生意	(57)
第二十二节	生意场上不怨天尤人	(58)
第二十三节	有心遍地财，处处是生意	(59)
第二十四节	经商须善理财	(60)
第二十五节	有的亏本生意也要做	(61)
第二十六节	做别人想不到的生意	(63)
第二十七节	让对方感到欠你的情	(65)
第二十八节	做生意十诀	(66)

第三章 做谈判高手

第一节	商务谈判艺术	(68)
-----	--------------	------

一、商谈是一种让买卖双方都能赢的艺术	(68)
二、实话实说	(69)
三、不轻易评论同行	(69)
四、谈判时间选择艺术	(70)
五、谈判地点选择艺术	(71)
六、谈判人员安排艺术	(72)

第二节	商务谈判基本礼仪	(73)
-----	----------------	------

第三节	商务谈判要价技巧	(74)
-----	----------------	------

第四节	对买主抱怨“价格太高” 的处理技巧	(81)
第五节	商务谈判讨价还价技巧	(82)
第六节	商务谈判中谋求一致的技巧	(89)
第七节	商务谈判处理顾客 “考虑一下”的技巧	(90)
第八节	商务谈判中皆大欢喜的技巧	(91)
第九节	商务谈判应变绝招	(91)
	一、逆向思维	(91)
	二、以毒攻毒	(93)
	三、以退为攻	(94)
	四、权力王牌	(96)
	五、漫不经心	(97)
	六、空头承诺	(97)
	七、巧布疑阵	(98)
	八、疲劳战	(99)
	九、大智若愚	(100)
	十、优点补偿法	(102)
	十一、转移话题	(102)
	十二、加码对比术	(103)
第十节	商务谈判中破僵局的技巧	(104)
	一、诚恳	(104)
	二、强硬	(104)
	三、暂停	(105)

四、易人.....	(105)
第十一节 商谈十二戒.....	(106)
第十二节 商务谈判应酬的礼节.....	(107)
一、宴饮.....	(107)
二、牌局.....	(108)
三、球类.....	(108)
第十三节 谈判中施加压力的 危险与技巧.....	(109)
第四章 如何签经济合同	
第一节 经济合同主要条款的 写作及注意事项.....	(115)
一、标的.....	(115)
二、数量.....	(116)
三、质量.....	(117)
四、价格与结算条款.....	(118)
五、运输与交货条款.....	(118)
六、验收方法.....	(119)
第二节 无效经济合同.....	(120)
第三节 经济合同如何订立和履行.....	(121)

第四节	如何进行经济合同的 变更和解除·····	(122)
第五节	经济合同签好后如何审查·····	(123)

第五章 当广告“王”

第一节	广告真“经”·····	(126)
-----	-------------	-------

一、神奇的广告联想·····	(126)
二、模仿是广告创意的大忌·····	(129)
三、广告缺乏创意的三大通病·····	(130)
四、用脚来广告创意·····	(131)
五、善于运用广告的名人效应·····	(132)
六、在广告中提出一些缺点·····	(133)
七、广告宣传要反复·····	(134)
八、炒热点要巧攻心·····	(134)
九、广告公司要处理好与客户的关系·····	(136)

第二节	分类广告实例集锦·····	(138)
-----	---------------	-------

一、未饮先醉的酒广告（八则）·····	(138)
二、心惊肉跳的汽车广告（七则）·····	(141)
三、绝招迭出的书刊广告（六则）·····	(145)
四、地毯式轰炸的订货会广告·····	(149)
五、禁止吸烟的香烟广告（四则）·····	(151)
六、温情脉脉的饮料广告（二则）·····	(152)
七、走时不准的钟表广告（三则）·····	(153)
八、人胃相争的药广告（五则）·····	(154)

第三节 广告杂谈…………… (158)

- 一、怎样做房地产广告…………… (158)
- 二、电视广告投放技巧…………… (160)
- 三、广告的误区…………… (162)
- 四、“说谎”的广告为何会成功 …… (163)
- 五、比较广告欣赏…………… (165)
- 六、“请君入瓮”与“围魏救赵”
——用广告打败模仿你的假冒产品…………… (167)
- 七、国内外幽默广告词集粹…………… (169)
- 八、国外的高科技广告…………… (171)
- 九、怎样“拉广告” …… (173)
- 十、新媒体广告，谁来喝彩…………… (174)

第四节 靠广告“打”出来的亿万富翁 ……
…………… (175)

第五节 这样的广告做不得…………… (176)

- 一、少林僧状告罐头厂…………… (176)
- 二、“明天吃醋不要钱” …… (178)

第六节 文学，向广告款款走来…………… (182)

- 一、感化…………… (182)
- 二、诗化…………… (183)
- 三、比喻…………… (184)
- 四、幽默…………… (185)

第七节 聪明商人不一定做广告………… (186)

- 一、因势利导，得心应手………… (186)
- 二、以我为主，主动出击………… (187)
- 三、迎合社会潮流，溶势创意………… (188)
- 四、临危不惧，化险为夷………… (189)

第八节 广告公司，你推销了自己吗…… (190)

- 一、合法经营，对民众负责………… (191)
- 二、求真诚，讲信誉，对客户负责………… (191)
- 三、提高实力，多出精品………… (192)
- 四、多做公益广告………… (192)

第六章 经营新术

第一节 异想天开的经营思维………… (193)

第二节 经营意志磨炼………… (195)

第三节 投资的“魔棒”………… (197)

第四节 无懈可击的经营原则………… (198)

- 一、信誉是永恒的赚钱法宝………… (198)
- 二、请别人为自己赚钱………… (199)
- 三、众人皆醉我独醒………… (200)
- 四、借鸡生蛋………… (201)
- 五、“打肿脸充胖子”………… (203)
- 六、靠反应赚钱………… (204)

目 录

七、不钻法律漏子，只钻经营缝子·····	(205)
八、借债实乃上乘之策·····	(205)
九、忠言逆耳，一语千金·····	(206)
十、要有胆量赊帐销售·····	(207)
十一、生意意在生·····	(209)
十二、让小利赚大钱·····	(210)
十三、条条大路通致富·····	(212)
十四、狡兔三窟·····	(213)
十五、洞悉行业趋势·····	(214)
十六、到生意兴隆的同行那里观摩·····	(215)
十七、巧用数字经营·····	(216)
十八、乱中取胜·····	(218)
十九、成败关键孤注一掷·····	(220)
二十、保持独特的风格·····	(221)
二十一、选择最好的投资方式·····	(221)
二十二、大手笔做大文章·····	(222)

第五节 签好你的每一份合同····· (225)

第六节 收帐妙法····· (227)

一、善言坐催法·····	(227)
二、轮番催收法·····	(227)
三、阻其后路法·····	(228)
四、“擒短”法·····	(229)
五、“消极广告”法·····	(230)
六、“解难”法·····	(231)
七、“以债抵债”法·····	(232)

第七节 防止商业诈骗..... (233)

- 一、“皮包”公司吹泡泡 (233)
- 二、无定形的公司..... (235)
- 三、故意拖欠货款..... (235)
- 四、设陷阱引人上钩..... (235)
- 五、特别有“势力”的公司..... (236)
- 六、有意欺诈..... (236)
- 七、打内应，共设圈套..... (237)
- 八、先骗得你的信任..... (237)
- 九、“骗子公司”空手道 (238)
- 十、当天上掉下馅饼时..... (239)
- 十一、不轻易付出本钱..... (240)

第七章 做管理专家

第一节 管理艺术..... (241)

- 一、人尽其才..... (241)
- 二、用好人才..... (242)
- 三、让下属喜欢你..... (243)
- 四、树起老板权威..... (244)
- 五、能屈能伸..... (244)
- 六、不可武断..... (245)
- 七、善用新手..... (246)
- 八、善于遥控..... (247)
- 九、善于授权..... (248)
- 十、用好比自己能力强的人..... (250)
- 十一、言而有信..... (251)

第二节 管理谋略..... (252)

- 一、杀一儆百..... (252)
- 二、棒糖相交..... (253)
- 三、让他放手去干..... (254)
- 四、只有你才能做好..... (255)
- 五、我完全信任你..... (255)
- 六、恩威并用..... (256)
- 七、如何叫下级做他讨厌的工作..... (257)
- 八、小错要责，大错不究..... (257)
- 九、晓以大义术..... (258)

第三节 对症下药是关键..... (259)

- 一、管理漏洞何其大..... (259)
- 二、不信漏洞堵不住..... (261)

第四节 国外企业管理新招..... (263)

- 一、绿色管理..... (264)
- 二、广告管理..... (264)
- 三、柔性管理..... (265)
- 四、高速管理..... (266)
- 五、和拢管理..... (267)
- 六、培训管理..... (268)

第五节 世界著名企业用人谋略例鉴…… (268)

- 一、破除门第，择优而用…… (269)
- 二、敢用强人，不怕超己…… (269)
- 三、以怪为美，放手使用…… (270)
- 四、不惜重金，高价竞争…… (270)
- 五、温情相待，将心换心…… (271)
- 六、搜智集见，博采众长…… (272)
- 七、唤醒人才，增其活力…… (272)
- 八、精兵简政，求真务实…… (273)
- 九、大力扫盲，提高素质…… (273)
- 十、立足创新，不断改善…… (274)
- 十一、奇特的选人方法…… (274)

第八章 击败竞争对手

第一节 直接和竞争对手交手的战略…… (276)

- 一、成本领先战略…… (276)
- 二、产品差异化战略…… (276)
- 三、集中战略…… (277)

第二节 使竞争对手难于反击的战略…… (278)

- 一、使竞争对手自身陷入被动而不能反击…… (278)
- 二、先下手为强…… (279)
- 三、向竞争对手显示有再反击的充分准备和能力…… (280)

第三节 不战而胜战略..... (280)

- 一、向未开拓领域投资..... (280)
- 二、谋取竞争对手的薄弱部分..... (281)

第四节 竞争妙计..... (282)

- 一、纵横捭阖..... (282)
- 二、远交近攻..... (282)
- 三、先声夺人..... (283)
- 四、渔翁之利..... (284)
- 五、恩威并施..... (284)
- 六、用敌于我..... (285)
- 七、求本索源..... (285)
- 八、暗箭伤人..... (286)
- 九、乘间击瑕..... (287)
- 十、打草惊蛇..... (287)
- 十一、请君入瓮..... (288)
- 十二、“蒋干盗书”..... (289)
- 十三、谣言是竞争的核武器..... (289)
- 十四、美人计..... (290)
- 十五、反间计..... (290)
- 十六、连环计..... (291)
- 十七、走为上计..... (292)
- 十八、避实击虚..... (292)
- 十九、巧妙干扰..... (293)
- 二十、兵在诈立..... (293)
- 二十一、以逸待劳..... (294)
- 二十二、示假隐真..... (294)