

# 董明珠语录经典语录推销产品的 董明珠 经典语录董明珠经典语录你若信我(模 板8篇)

民族团结是指一个国家内不同民族之间建立起的和睦相处、互相尊重和支持的关系。怎样促进民族团结？这是一个值得思考的问题。以下是对于民族团结的建议和倡议，希望能引起社会各界的关注和行动。

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇一

1975年，毕业于安徽省芜湖干部教育学院统计学专业，同年7月参加工作，在南

京一家化工研究所做行政管理工，干部身份，然后结婚。

1982年，儿子东东出世。[1]

1984年，家庭生活出现了意外，丈夫因病去世，此时儿子才两岁，家庭行将倾覆。

要获得辉煌的成就，必须坚持“我也可以这样做”的信念，如果不能勇往直前，绝对不会达到胜利成功的境界。

在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找他们想要机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。

知识可以产生力量，但成就就能放出光彩；有人去体会知识的力量，但更多的人只去观赏成就的光彩。

只有经过长时间完成其发展的艰苦工作，并长期埋头沉浸于其中的任务，方可望有所成就。

世上真不知道有多少能成就功业的人，都因把难得的时间轻轻放过以致默默无闻了。

陪伴了无数人走过了他们忧伤而明媚的青春时光，成就了他们对梦想最美好的回忆

去发现一个有潜力的男人，往往比去傍大款更切合实际。并且你会更有成就感。

科学成就是由一点一滴积累起来的，惟有长期的积聚才能由点滴汇成大海。

大凡实际接触过科学研究的人都知道，不肯超越事实的人很少会有成就。

乐观，是达到成功之路的信心；不怀希望，不论什么事情都做不出来。

时间是世界上一切成就的土壤，时间给空想者痛苦，给创造者幸福。

只有情感，而且只有大的情感，才能使灵魂达到伟大的成就。

只要站起来的次数比倒下去的次数多一次，那就是成功。

浩瀚海洋，源于细小溪流；伟大成就，来自艰苦劳动。

成功是会让人上瘾的，成功之后还想有更多的成功。

成就就是谦虚者前进的阶梯，也是骄傲者后退的滑梯对人生不要太过于着急，当你的德行和才智积累到一定程度时，你想要的一切自然会显现，以看似消极的等待作为积极的策略，才会遇见最好的结局。

作家杨大侠指出，遇见最好自己浩瀚海洋，源于细小溪流；伟

大成就，来自艰苦劳动。———（满族）

美容总有消逝时，成就永留人世间——— 阿拉伯

快乐杂草——抱怨。那些有成就的人都有一个共同之点，——— 安东尼罗宾

最有成就的科学家都具有狂热者的热情。——— 贝弗里奇

一时的成就以多年的失败为代价而取得。——— 勃朗宁

只有情感，而且只有大的情感，才能使灵魂达到伟大的成就。——— 狄德罗

科学的每一项巨大成就，都是以大胆的幻想为出发点的。——— 杜威

人类成就中最伟大的东西大部分都——— 费尔巴哈

成就是结果，而不是目的。——— 福楼拜

大凡实际接触过科学研究的人都知道，不肯超越事实的人很少会有成就。——— 赫胥黎

一个人的意义不在于他的成就，而在于他所企求成就的东西。——— 纪伯伦

不要指望正规的教育能够成就一个——— 里茨

要成就一件大事业，必须从小事做起。——— 列宁

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇二

董明珠，企业家、珠海格力电器股份有限公司董事长、世界公仆领袖联谊会经济领袖分会副会长、空调行业会长。以下是本站小编为你精心整理的关于董明珠的励志语录，希望你喜欢。

1. 不需要售后服务的产品才是真正的好产品。
2. 消费者的每一件小事都是我们的大事。
3. 世界上最难的就是认真。认真是做成一件事的基础。
4. 越是单纯的东西，越是需要付出百倍的努力去捍卫它，把一种单纯的信念贯穿于生活之中，往往需要付出并不简单的代价。
5. 生活就是这样，总会有乌云遮眼的时候，但也总会有云开雾散的一天。只要你坚持按自己的理想走下去，就一定会有成功的一天。
6. 不能坚持原则的人，一定是有私心的。我没有一点私心，所以我能坚持原则。
7. 今天的成绩已成为过去，当你满足的时候，就是失败的开始。
8. 不能单纯地以营销谈营销，为销售而销售。一个企业，一种品牌，他们的内在联系到底是什么，还有思维方式经营理念价值取向都是整体构成这个企业最终市场的依据。所以说，我们的营销工作，有时会忽视一些眼前的利益，因为我们注重的是长远利益。
9. 市场就是消费者用人民币投票。我坚信，要做好营销工作，必须牢牢抓住消费者的心。

10. “价格战”不是中国特色。科学技术的发展生产规模的扩大制造工艺的提高，都会使生产成本不断下降，销售价格不断降低，合理的价格竞争，才是造福于消费者，有利于促进企业不断发展的手段。这就要依靠规模效益及成本挖潜。一味地拼市场份额，设置挤垮竞争对手，低价倾销，对消费者对企业本身是不负责任的。

11. 同质化完全是个谎言，第一用材不同；第二设计不同；第三经营理念不同。

12. 质量是诚信的根本。我们要在保证质量的基础上，化解价格问题。格力电器要在材料供应生产管理技术和销售服务的每一个环节上促成良性的诚信循环，这样才能使市场和消费者对格力有信心，使“百年企业”的梦想不会落空。

13. 一个好的营销队伍必须是一个诚信的队伍，你只有讲诚信，你才能赢得别人对你的尊重，也只有这样，才能赢得别人对你的信赖，才可能得到别人的支持。

14. 三道： 商道：既要适应市场，更要创造市场，掌握市场变化，才能取得更大话语权；棋道：经济活动中的“博弈”，不是谁吃掉谁的问题，而是通过合作取得共同发展；业道：做百年企业，其实就是做人，一个与企业息息相依，生死与共的人。

15. 坚决不打价格战，坚决走专业化道路。

16. 如果有人认为我们在营销方面有什么秘诀的话，那么最大的秘诀就是不玩花样，厂商平等合作，把靠市场创造效益作为一致的目标，并以此作为基本的游戏规则。

17. 我们都在寻找共同的游戏规则，期待“正和博弈”，不是你吃掉我，也不是我吃掉你。棋行天下，并非统一天下，而是和所有人一起走下去。

18. 带着欺骗的心态去做一个企业，这样随着时间的推移，会逐步就被消费者所淘汰，被市场所淘汰。

19. 在制造业中，如果商业精神占据了主导地位，就会更富于投机性更短视和产生更多的不正当竞争。这种状况会使企业的生存发展远离“工业精神”，使得工业家们也像商人一样行事，其结果必然是工业行为的短期化和商业化。

20. 即使在和局里，每个人也是可以创造出新局面的，人的价值的实现并不在全局的改变，而在局部的创造。

21. 在格力电器只奉行两个字“简单”。目标“简单”——好空调，格力造，“打造百年企业，创立国际品牌”；管理“简单”——机构扁平化；“宣传简单”——不搞炒作，频繁出现在消费者眼前的只有六个字“好空调，格力造”；营销“简单”——厂商分工；“服务“简单”——质量好，八年不维修。

22. 可以在台上拿一百万，但绝对不允许在台下拿一分钱。

23. 眼前不赚钱的，并不代表永远没有钱赚。没有淡季的市场，只有淡季的思想。

24. 产品的核心竞争力在于质量，在质量方面不偷工减料，自然可以做到不摆虚架子，不以概念炒作糊弄消费者。

25. 推销和营销不同，推销是交易，而营销则是培育市场。

26. 如果要做成事，就必须要做好有所牺牲的准备，而自己所做的牺牲仅仅是暂时失去一个局部，但却得到了一个整体。

27. 控制力不是让员工听话，而是给员工自我发挥和创造的空间。

28. 顺手就可以拿到的东西，不叫目标，一定要跳起来才能达

到的东西才是目标。

29. 我做总裁期间最大的成就是用了人才。我们要打造1年企业，必须要有一支相应的百年人才队伍。

30. 用心做好产品就是最佳营销。

董明珠，1954年8月生于江苏省南京。毕业于安徽芜湖干部教育学院统计学专业、中国社会科学院经济学系研究生班、中欧国际工商学院emba[]1975年参加工作，南京一家化工研究所做行政管理工作，干部身份。1990年进入当时还叫海利的格力。曾任珠海格力电器股份有限公司副总经理[]20xx年起，任总裁兼副董事长[]20xx年5月出任格力集团董事长。

先后荣获“全国五一劳动奖章”、“全国杰出创业女性”、“全国三八红旗手”、“世界十大最具影响力的华裔女企业家”、“全球商界女强人50强”等称号。

董明珠是宣传中国品牌的倡导者和传播者，她在对自己品牌宣传中，更强调宣传中国品牌，为中国品牌宣传做了大量的的工作，是中国品牌的捍卫者。

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇三

童年已经走远，可童年的记忆却没走远。

童年的记忆就像一片海洋，海底里有许多璀璨的珍珠。其中，最大颗，最饱满的那一颗珍珠，是我永久的回忆。

那时，我5岁，很懵懂的看生活中的事物。

爸爸那时，喜欢种花，我也很爱花。

一天，我正仔细的看那在微风中翩翩起舞的花精灵们，却发现了一件“惊天秘密”。花儿的“脸蛋”上有一滴滴的“泪珠”。

“我决定了！”我吼了起来，“我要当一回‘大英雄’，送小花儿回家找妈妈！”

我把花儿哭了的事告诉了爸爸，也把决定带花儿找妈妈并且送它回家的是告诉了爸爸。

我原以为爸爸会很感动，轻轻抚摸着我的头发，温柔的说：“我的宝贝女儿长大了！”

谁知，爸爸做出了一幅哭笑不得的表情。我生气的对爸爸叫道：“爸爸，我是‘护花使者’，我是很伟大的！你居然做出这副表情来对待我这个‘大英雄’！”

爸爸的脸上露出了一丝微笑：“孩子，花儿不是哭啊。那是露珠，早晨的时候，天气是很冷的’，所以呢，就会结成露珠。这些露珠就由风精灵们送到花儿的脸上。花儿很开心呢！它没有哭呢！”

我恍然大悟！

这就是我的童年趣事。每个人都有童年趣事，也许比我的更有趣。但是，这件事，既体现了我小时候的懵懂不懂事，又体现了我的天真。我还懂得了道理，就是爸爸对我说的话。

童年的记忆是甜甜的奶糖，只要轻轻的舔一口，那一份甜蜜就会永远的荡漾在心间。

我真不想长大啊，那甜甜的童年，那美丽的童年！我不想离开你！你真美，童年！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇四

进入格力的20xx年来，董明珠从一名基层业务员做到拥有8万员工公司的总裁，她说她只做了一件事，那就是做“好空调，格力造”。她曾三次入选美国《财富》杂志“全球50名最具影响力商界女强人”。作为商业圈内少有的女性，不服输的董明珠将荣誉看得很透，“别人给你那么多的荣誉，事实上是要你付出更多来换的，我很霸道，不太容易被别人改变，但是对工作很执着，坚持自己的原则。”

在董明珠看来，制度、规范，这是不允许任何人打破的，包括她自己在内，每个人都必须按照制度去履行，不能随意改变。言必信、行必果，正是董明珠这种强硬的作风深深地影响着格力的企业文化。今次重温董明珠经典语录，领略这位铁腕木兰的远见卓识和惊人的原则性。

01、传奇是干出来的

02、我不怕外企来挖人

03、我绝不唯唯诺诺

04、工业精神就是一种吃亏精神

05、眼前不挣钱的，并不代表永远没有钱赚。

06、我从来没有错，也不许别人说我的错。

07、可以在台上拿一百万，但绝对不允许在台下拿一分钱。

08、眼前不赚钱的，并不代表永远没有钱赚。没有淡季的市场，只有淡季的思想。

09、产品的核心竞争力在于质量，在质量方面不偷工减料，自然可以做到不摆虚架子，不以概念炒作糊弄消费者。

10、推销和营销不同，推销是交易，而营销则是培育市场。

11、如果跟国美苏宁这些大卖场大面积地合作，可能很多企业死得更快。

12、非常偶然。其实，我不该做营销的。

13、企业一方面要在技术研发和自主创新方面多干实事、少说空话、长期作战，要耐得住寂寞；另一方面更要关注消费者的根本需求，主动承担社会责任，用企业力量推动社会发展。

14、书里的人是人，我们也是人，为什么不能像书中一样生活！

15、对手们这样形容她的厉害：董姐走过的路；都长不出草来。

16、我从来就没有失误过，我从不认错，我永远是对的，

17、我呼吁国家建立节能惠民工程的长效机制。

18、没有‘zg创造’，就没有出路！

19、格力电器专业化发展，是‘自断后路’的做法。道理很简单，我们只能成功，不能失败。

20、无氟空调其实都是有氟的，纯属企业炒作概念、撒谎欺骗消费者。

21、zg通过自己自主创新掌握核心技术的能力而不靠买别人的技术，只有这样zg企业才能在国际市场打出自己的品牌，赢得世界的尊重。

22、工作中没有任何柔情可言，不可能即能把工作做好，又不苛刻、咄咄逼人。和谐是斗争出来的。

23、我要给zf讨回400万元的差价损失。

24、阳光的东西永远都是阳光的。我们相信zf和法院会做出公正裁决。

25、我们现在给员工一人一房(干到这个程度的国企真不多)

26、不能因为我的退休，这个企业不行了

28、在董明珠看来，推销只是单纯地把东西卖出来，而营销则要复杂得多，不仅仅要把产品卖出来，更重要的是培育市场。

29、董明珠认为，只有诚信的人才能做营销，一个企业没有先进的管理和技术，再成功的营销都只能是昙花一现。

30、董明珠表示，她取得成功的原因，最重要的是能坚持原则——把钱放在第一位的人只能赚眼前的钱，赚不到以后的钱，只有把事业放在第一位的人才能赚一辈子的钱。

1、一个人在他的一生中，一定会经历很多的困难，我们就是因为有能力去克服这些困难，才显示了个人的价值。虽然累，但是因为有价值，所以也就觉得不累了。所以，人要有一个很好的定位。

2、以价值为生存，以价值去经历，可能就会得到很好的结果，这是我的理解。我当业务员的时候，我说我这一辈子就做业务员。而且我当时的目标是做业务员一定要做到最好。因为你是业务员，你要给企业创造价值，这就是目标。

3、作为一个企业，对于整个社会来讲，它是一个个体细胞。只有每一个细胞健康，这个社会整体才会显得健康。如果每一个细胞都不好，社会怎么样保持健康？如果具有癌细胞，很快这个癌细胞就会蔓延，最终就会死亡。所以企业承担了社会责任，他这个“细胞”一定要健康，怎么样才能健康呢？我们要有严格的管理制度。

4、作为企业来讲，特别是企业的领导者，你不要说我企业一年赚了多少钱，员工都居无定所，我觉得你就不是一个优秀的企业家。你应该承担起这个责任，给他解决。实际上员工最需要的是安全，有一种依靠。这种依靠给他们，就是我们要给他们创造这样的环境。

5、任何一个成功人士首先要有一种奉献的精神。尽管这个词有点老掉牙。但是我觉得还是要坚持。一定要有奉献精神，奉献精神涵盖得面很广，我们都为别人想一想，你在为别人着想的过程中，其实你已经得到了别人对你的尊重。

6、物质不是一种幸福，他要不要，你作为企业都应该给他考虑。一个国家、社会的发展需要年轻人不断的成长起来，要成为有用的人，这才是真正的幸福。我把这个基础给他打好以后，他出去以后就有了竞争力。一个企业、一个人，你不能太浮躁，你一定要牢牢记住，你的行为要对别人负责任。

7、企业做大了以后，最重要的问题，一个是制度的延续性，一个是人才的培养。特别是现在80后的孩子们已经成为社会的主流了，你要对这些孩子们负责任，让他们快速成长起来，要培养一批优秀的、有责任感的年轻人。我们要承担的不仅是自身企业利润的变化，你还要承担，你要牢牢记住你的使命。

8、我们自己赚钱的目的不是为了自己过得更好，而是让能够跟你认识的人，或者你能帮助的人，让他们也能过得更好，如果有这样的心态，我觉得我在制冷领域做到最好。让我的配套产业，因为我的发展，他们也更多的发展，这就是我的责任。

9、从“中国制造”到“中国创造”最终要体现在技术突破上，如果没有技术突破，还是像过去一样依赖于别人的技术，或者是模仿，甚至简单地买一些核心部件回来自己组装，就不能实现真正“创造”的意义。一个企业要生存必须要有研发，否则就会在竞争中被淘汰出局。

10、很多人曾经动员我说，你做空调干嘛，一台才赚几百块钱，做房地产一夜就赚多少亿。我说那个钱不是我赚的，我就是劳苦命，就干这件事(笑)。不去做别的产业，是因为我们在空调这个领域里面还有很多事情要去研究，真的要静下心来，沉得住，不眼红，不急躁。

11、有人将投资失败称为“交学费”，并问“董明珠你交了学费没有”，我说如果他交完学费我还交学费，那我更蠢。国际化更多地是要总结，成功的经验、失败的教训都要总结。因为我觉得这个财富不仅是企业的，也是社会的。

12、在格力，有个不成文的规定，只要是从同行企业出来的，无论多能干，原则上不收留。不是说别人不优秀，但如果仅靠别人培养人才，本身就是一个贪婪的行为。跳槽的人，在原来企业“叛逃”有很多，但大部分都是利益上的问题，或

者说个人的利益，比如个人愿望达不到满足。在珠三角，其实存在许多“商业间谍”，在原公司授意下，跑到别的公司“潜伏”几年，然后辞职，将后来公司的一些经营秘密带回原公司。

13、很多人说，你到我这儿来我给你高薪，但在我看来，如果一个人的着眼点就是为了能挣更多的钱，以自我为中心，永远带一种贪婪的心情去做事，很难建设好的企业文化。格力坚持培养一种奉献精神，我们的幸福感和价值观在于能够让更多人幸福起来，这就是你的价值。因此从格力出去的人，相对单纯，不会搞人际关系，因此在别的公司往往显得格格不入，很难融入。

14、我对接班人的要求有三点：第一要忠诚，第二要有奉献精神，第三要讲诚信。如果这几个最基本的要素不具备，他的能力再强，对企业来说可能是埋了一个定时炸弹。我在格力倡导的文化就是“忠诚”，看到韩剧里面的警察见面打招呼就是互相说“忠诚”，这让我很得意。我希望以后格力的员工见面也是这样打招呼，从而形成格力独特的文化。我认为一个领导者应该具有一种奉献的精神，就是不能考虑个人得失，而应该将自己更多的精力全身心地投入到企业里面，把自己的生命与企业联系在一起。我想这也是企业的生命力所在。

15、有人传言说格力进入了房地产，但事实上我们没有进入，我觉得我要静下心来，坚持一个吃亏的精神，宁可少赚，我也要在这个行业里做到最精，做的最好。如果房地产中1平米赚几千块钱，回过头来一台冰箱赚几十块钱，那么心静不下来。可能我的产值在某个时间段来讲，没别人多，但我具有竞争力。

16、管理是效益，如果要做一个百年企业，它要有一个完整的体系，这个体系不是墙上挂的制度，而是真正的人的文化，这个企业文化就必须要求我们把员工素质全面提升。

- 17、不需要售后服务的产品才是真正的好产品。
- 18、消费者的每一件小事都是我们的大事。
- 19、世界上最难的就是认真。认真是做成一件事的基础。
- 20、没有亏损的行业，只有亏损的企业。
- 21、坚决不打价格战，坚决走专业化道路。
- 22、只有敢抓自己错误的人才能成为伟大的人；只有敢于揭自己伤疤的企业，才有可能成为伟大的企业。
- 23、即使在和局里，每个人也是可以创造出新局面的，人的价值的实现并不在全局的改变，而在局部的创造。
- 24、越是单纯的东西，越是需要付出百倍的努力去捍卫它，把一种单纯的信念贯穿于生活之中，往往需要付出并不简单的代价。
- 25、生活就是这样，总会有乌云遮眼的时候，但也总会有云开雾散的一天。只要你坚持按自己的理想走下去，就一定会有成功的一天。
- 26、如果要做成事，就必须要做好有所牺牲的准备，而自己所做的牺牲仅仅是暂时失去一个局部，但却得到了一个整体。
- 27、控制力不是让员工听话，而是给员工自我发挥和创造的空间。
- 28、顺手就可以拿到的东西，不叫目标，一定要跳起来才能达到的东西才是目标。
- 29、我做总裁期间最大的成就是用了人才。我们要打造120xx

年企业，必须要有一支相应的百年人才队伍。

30、用心做好产品就是最佳营销。

1、我在格力创造的是一种奉献精神，一种工业精神，要务实，不能有投机心理，所有行为都必须对未来负责任，这表现在每个员工的每个行为中。有了这种精神，我们会努力打造一个好的产品，企业内部的管理会更加严谨，这样的团队可以克服各种困难。

2、工作就是工作，生活就是生活，工作中没有柔情，就像打仗一样，在战场上能用柔情来解决问题吗？必须用严格的制度和纪律来完成。

3、管理是效益，如果要做一个百年企业，它要有一个完整的体系，这个体系不是墙上挂的制度，而是真正的人的文化，这个企业文化就必须要求我们把员工素质全面提升。

4、没有亏损的行业，只有亏损的企业。

5、只有敢抓自己错误的人才能成为伟大的人；只有敢于揭自己伤疤的企业，才有可能成为伟大的企业。

6、一个好的营销队伍必须是一个诚信的队伍，你只有讲诚信，你才能赢得别人对你的尊重，也只有这样，才能赢得别人对你的信赖，才可能得到别人的支持。

7、 三道：

商道：既要适应市场，更要创造市场，掌握市场变化，才能取得更大话语权；

棋道：经济活动中的“博弈”，不是谁吃掉谁的问题，而是通过合作取得共同发展；

业道：做百年企业，其实就是做人，一个与企业息息相依，生死与共的人。

8、坚决不打价格战，坚决走专业化道路。

9、如果有人认为我们在营销方面有什么秘诀的话，那么最大的秘诀就是不玩花样，厂商平等合作，把靠市场创造效益作为一致的目标，并以此作为基本的游戏规则。

10、我们都在寻找共同的游戏规则，期待“正和博弈”，不是你吃掉我，也不是我吃掉你。棋行天下，并非统一天下，而是和所有人一起走下去。

11、带着欺骗的心态去做一个企业，这样随着时间的推移，会逐步就被消费者所淘汰，被市场所淘汰。

12、不能单纯地以营销谈营销，为销售而销售。一个企业，一种品牌，他们的内在联系到底是什么，还有思维方式、经营理念、价值取向都是整体构成这个企业最终市场的依据。所以说，我们的营销工作，有时会忽视一些眼前的利益，因为我们注重的是长远利益。

13、市场就是消费者用人民币投票。我坚信，要做好营销工作，必须牢牢抓住消费者的心。

14、“价格战”不是中国特色。科学技术的发展、生产规模的扩大、制造工艺的提高，都会使生产成本不断下降，销售价格不断降低，合理的价格竞争，才是造福于消费者，有利于促进企业不断发展的手段。这就要依靠规模效益及成本挖潜。一味地拼市场份额，设置挤垮竞争对手，低价倾销，对消费者对企业本身是不负责任的。

15、同质化完全是个谎言，第一用材不同；第二设计不同；第三经营理念不同。

16、质量是诚信的根本。我们要在保证质量的基础上，化解价格问题。格力电器要在材料供应、生产、管理、技术和销售、服务的每一个环节上促成良性的诚信循环，这样才能使市场和消费者对格力有信心，使“百年企业”的梦想不会落空。

17、不需要售后服务的产品才是真正的好产品。

18、消费者的每一件小事都是我们的大事。

19、世界上最难的就是认真。认真是做成一件事的基础。

20、越是单纯的东西，越是需要付出百倍的努力去捍卫它，把一种单纯的信念贯穿于生活之中，往往需要付出并不简单的代价。

21、生活就是这样，总会有乌云遮眼的时候，但也总会有云开雾散的一天。只要你坚持按自己的理想走下去，就一定会有成功的一天。

22、不能坚持原则的人，一定是有私心的。我没有一点私心，所以我能坚持原则。

23、今天的成绩已成为过去，当你满足的时候，就是失败的开始。

24、在制造业中，如果商业精神占据了主导地位，就会更富于投机性、更短视和产生更多的不正当竞争。这种状况会使企业的生存发展远离“工业精神”，使得工业家们也像商人一样行事，其结果必然是工业行为的短期化和商业化。

25、即使在和局里，每个人也是可以创造出新局面的，人的价值的实现并不在全局的改变，而在局部的创造。

26、在格力电器只奉行两个字“简单”。目标“简单”——好空调，格力造，“打造百年企业，创立国际品牌”；管理“简单”——机构扁平化；“宣传简单”——不搞炒作，频繁出现在消费者眼前的只有六个字“好空调，格力造”；营销“简单”——厂商分工；“服务“简单”——质量好，八年不维修。

27、可以在台上拿一百万，但绝对不允许在台下拿一分钱。

28、眼前不赚钱的，并不代表永远没有钱赚。没有淡季的市场，只有淡季的思想。

29、产品的核心竞争力在于质量，在质量方面不偷工减料，自然可以做到不摆虚架子，不以概念炒作糊弄消费者。

30、推销和营销不同，推销是交易，而营销则是培育市场。

共2页，当前第2页12

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇五

- 1、对前途要看得乐观些，对人心要看得达观些。
- 2、昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。
- 3、拼，困难向咱们低头；再拼，成功向咱们招手。
- 4、我从来就没有失误过，我从不认错，我永远是对的！
- 5、世界上最难的就是认真。认真是做成一件事的基础。
- 6、一个人没目标，前途尽费；一个人没理想，碌碌终生。
- 7、失败，是正因你在距成功一步之遥的时候停住了脚步。

- 8、善于把握性命的每一个瞬间，才能感受人生的每一个精彩。
- 9、最重要的就是不要去看远方模糊的，而要做手边清楚的事。
- 10、人生的价值不能只看眼前的财富，而是这个社会对你的认可。

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇六

走进图书馆阅览室，我便泛游在知识的海洋中，从文学作品类到各宗教心理，从法学类到体育类，从经济类到历史文化类，不停地在各个书架间走动。与其说是在找合适的书不如是在书的海洋中漫步，细细回味着书香墨海中的历史变迁、刀光剑影，聆听着先人、才人的谆谆教诲，只为了能在泛黄的书页中找到心灵的沉静和寄托之地。不知不觉，脚步突然慢了下来，书架上一本红色封皮的书籍《董明珠谈营销》吸引了我强烈的注意，感觉内心有种声音在告诉自己“找的就是这本书了”。于是乎，我花了一个月在图书馆晚修的时间认真研读了它，并整理了个人的思想笔记。

### 一步一个脚印成就营销豪杰

30岁，对于董明珠来说是一道坎。这道坎跨过了就是不一样的人生，这对于董明珠而言，或许要多年以后才能明晓。作为女人，婚姻是女人的第二次生命，谁都希望自己婚姻幸福，生活哪怕不轰轰烈烈平平淡淡也好。30岁前的董明珠像这个世界大部分的女人一样，结婚生子，相夫教子，奔走于家庭与工作单位之间，虽然生活平淡但也不乏幸福和感动。或许是上苍嫉妒董明珠的幸福，丈夫因病突逝的打击对其而言无异于晴天霹雳。面对刚学会迈步的儿子，董明珠没有以泪洗面，更没有倒下，反而学会将内心的悲痛化作一股无形的精神力量来提醒自己要坦然面对命运的不公。或许是想换个环境换个心情；或是原单位的运营机制和管理体系缺少生气；或许是想对自己今后的生活负责，董明珠做了个勇敢而坚强的

决定，将孩子托付给父母，孑然一身南下广东。

广东一片欣欣向荣的气息深深激起了董明珠内心深处的激情。开始在一家中间商从事基层销售后，董明珠学到了不少东西，但也感觉到其公司的发展前途不是很好，就投身到格力的前身(海利)，这貌似无意间的决定对董明珠来说是却是很重要的。站在十字路口的我们迷茫地看着前面的路，既然决定好要选哪条路，就要勇敢不懈地走下去，接近地平线的地方，就是胜利的曙光和幸福的天堂。

每个人都是都是天才，关键在于那部分潜能有没有被充分挖掘和激发。凡事要敢于挑战和尝试，试过方能知深浅。性格温婉的董明珠在同事们的刺激和自我的深思熟虑下，也迈开了走向营销的步伐。“一项新的工作，只有通过自己努力的尝试，才知道是否合适自己。”市场是变幻莫测的，商场如战场，一不小心就会被市场边缘化了。董明珠勤奋好学，长时间的学徒生涯过后，她学会和掌握了不少销售技巧，特别是一个人独立战斗时所表现出来的智慧和敢于打破常规的勇气(先款后货)。

人生旅途中，遇到贵人是我们的幸事，能得到贵人的指导和提点是我们的福气。对于董明珠来说，朱江洪就是她成长路上的明灯，给予她光明，照亮她一路纵横驰骋。付出总是有回报的。董明珠经过长时间的努力，多次高额完成销售指标，在朱江洪的提拔下，董明珠做到了销售经理的位置。此后的董明珠不断摸索和开创了属于格力的经营方式和销售模式，印象最深的是格力敢于和国美这样的大卖场叫板。因为自身的硬件设备(产品质量、公司信誉度等)足够优秀，没有国美的支持，董明珠果断决策，迅速建立了自己的销售渠道模式，格力的销售业绩也没有受到严重的影响。最终，格力在董明珠的带领下站在了国内一流空调品牌行列，相信经过格力的努力，一定能打造世界的格力，中国的骄傲。

总结：董明珠的成功并非是个偶然，而是一步一个脚印慢慢

走出来的。

文档为doc格式

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇七

- 1、世上没有不会的，只有不学的。
- 2、一个人蹒跚学步时的步态是笨拙的，也是容易被人遗忘的。但一个初涉商海者的脚步却是令人难忘的。
- 3、一个人只要付出艰辛的努力，没有爬不过去的山，也没有趟不过去的河。
- 4、我董明珠不是一个轻言放弃的人，我的性格里有非常倔强的一面，一旦认准了一件事情，不成功就绝不会罢休。
- 5、一个人如果想在这个社会上做出一点成绩的话，如果一个人想向社会证明自己的能力的话，她就得去拚去搏，而不是成天坐在房间里怨天尤人。
- 6、不管公司给我什么样的条件，不管公司给我什么样的宽松环境，我也不能因为这个宽松环境就放弃了我要追求的东西，这是我的原则。
- 7、开弓没有回头箭，我不能轻易就认输。
- 8、我认为自己没有什么神奇的地方，也没有什么深奥的地方，一切的一切，都是两个字：勤奋。勤奋是我成功的第一步，只有勤奋，才能使我迈进成功的大门。
- 9、我常想，一个人在成功的道路上不管走多远，当她回首往事的时候会发现，能使她义无反顾地往前走的，也就是那么几个人。

10、一个人的精力总是有限的，要把一件事做好，必须深入进去。

## 董明珠语录经典语录推销产品的篇八

2、我不怕外企来挖人

3、我绝不唯唯诺诺

4、我们现在给员工一人一房（干到这个程度的国企真不多）

5、不能因为我的退休，这个企业不行了

7、在董明珠看来，推销只是单纯地把东西卖出来，而营销则要复杂得多，不仅仅要把产品卖出来，更重要的是培育市场。

董明珠认为，只有诚信的人才能做营销，一个企业没有先进的管理和技术，再成功的营销都只能是昙花一现。

董明珠表示，她取得成功的原因，最重要的是能坚持原则——“把钱放在第一位的人只能赚眼前的钱，赚不到以后的钱，只有把事业放在第一位的人才能赚一辈子的钱”。

8、“我从来就没有失误，我从不认错，我永远都是对的。”

9、“控制力不是让员工听话，而是给员工自我发挥和创造的空间。”

10、“顺手就可以拿到的东西，不叫目标，一定要跳起来才能达到的东西才是目标。”“我做总裁期间最大的成就是用了人才。我们要打造100年企业，必须要有一支相应的百年人才队伍。”