

2023年商业经典语录文案 商业的经典语录商业喊麦经典语录(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

商业经典语录文案篇一

“建立在商业业务的友谊远比建立在友谊上的商业业务来得好。”

亨利·福特

“如果你想永远做个雇员，那么下班的汽笛吹响时，你就可以暂时忘掉手中的工作；如果你想继续前进，去开创一番事业，那么，汽笛仅仅是你开始思考的信号。”

安德鲁·卡内基

“如果把我的厂房设备、材料全部烧毁，但只要保住我的全班人马，几年以后，我仍将是一个钢铁大王。”

安迪·格鲁夫

“要想预见今后10年会发生什么，就要回顾过去10年中发生的事情。”

巴菲特

“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”是错误的，投资应该像马克-吐温建议的，“把所有鸡蛋放在同一个篮子里，然后

小心地看好它”。

比尔·盖茨

“每隔3年我们都要好好审视一下几年来取得的成绩，这非常重要。任何一成不变的公司都很可能遭到淘汰，我们已经有太多的前车之鉴。”

杰克·韦尔奇

“我们希望人们勇于表达反对的意见，呈现出所有的事实面，并尊重不同的观点。这是我们化解矛盾的方法。良好的沟通就是让每个人对事实都有相同的意见，其目的在于创造一致性。”

卡莉·费奥莉娜

“我首先是管理者，然后才是女人。”

盛田昭夫

“诚然，我们录用了你们，作为一个管理者，或者作为第三者，我们不可能同时也将幸福给予你们，因为幸福应该由自己来创造！”

李嘉诚

“当大街上遍地都是鲜血的时候，就是你最好的投资时机。”

- 1、永远不要与趋势为敌，踏上时代节拍，才能成为时代英雄。
- 2、在哪个地方趴下不一定要在哪个地方站起来，在其他的地方也能站起来。

3、成大事者都是从绝路中杀出一条血路。不久的将来，所有制造业中老板一部分会“死掉”，一部分将成功转型升级变成强者。

4、人不能炒股票，人要搞资本运作，炒股票是被动的，资本运 作是主动的。

商业经典语录文案篇二

当你放下面子赚钱的时候，说明你已经懂事了。当你用钱赚回面子的时候，说明你已经成功了。当你用面子可以赚钱的时候，说明你已经是人物了。当你还停留在那里喝酒、吹牛，啥也不懂还装懂，只爱所谓的面子的时候，说明你这辈子也就这样了。

“人都是逼出来的”。

“如果你简单，这个世界就对你简单”。

“人生没有彩排，每一天都是现场直播”。

“怀才就象怀孕，时间久了会让人看出来”。

“过去酒逢知己千杯少，现在酒逢千杯知己少”。

“人生如果错了方向，停止就是进步”

“人生两大悲剧：一是万念俱灰，一是踌躇满志”

“人生和爱情一样，错过了爱情就错过了人生”。“天下有钱人终成眷属”。

“要成功，需要朋友，要取得巨大的成功，需要敌人！”

心有多大舞台就有多大，志向大小决定了你成功的概率。

富贵险中求！凡是成功的企业家或者卓越的企业家都接近神经病。

富贵险中求，敢闯敢干竞风流。

优秀的企业在好的时候要做坏的打算，坏的时候要做好的安排。

一马当先，万马奔腾。人不可能永远都清楚，马马虎虎。

什么清华北大，都不如胆子大。

人追求最高的追求是精神，企业的最高层次是经营文化。

1、做任何事业我都不喜欢冒险。

2、不赔钱比赚钱更重要。

3、我经常怀疑自己做出的决策是否正确。

4、我喜欢做能显示自己独特性的工作。

5、我不喜欢对自己的工作做长远规划。

6、要取得事业成功，必须花心思预测未来几个月甚至几年的事情。

7、一个希望成功的人首先要回避风险。

商业经典语录文案篇三

1、要跟成功者有同样的结果，就必须采取同样的行动。

- 2、经商不跑不活，商品市场瞬息万变，商品交流讲究时效性，坐门难见客。只有跑动，才能得知市场信息，找准时机，方能盈利。
- 3、付出才会杰出；为别人创造价值，别人才愿意和你交往。
- 4、把我们顶尖的20个人才挖走，那么我告诉你，微软会变成一家无足轻重的公司。
- 5、要控权，要有利润，这就是生意。其它的都是套话。
- 6、正确的决策来自众人的智慧。
- 7、过去不等于未来；没有失败，只有暂时停止成功；采取更大量的行动。
- 8、人才是利润最高的商品，能够经营好人才的企业才是最终的大赢家。
- 9、做生意最靠谱，中国机会多，是实现梦想的战场。
- 10、每一分私下的努力，都会有倍增的回收，在公众面前被表扬出来。
- 11、人生的意义就在于人的自我完善。
- 12、要知道，自我投资远在获得财富之上。
- 13、下对注，赢一次；跟对人，赢一世。
- 14、成功循环圈：找一个刻骨铭心的理由——设立目标——制定计划——学习提升——付诸行动——发现问题——坚持——成功。
- 15、在生意场上，只有愚蠢的商人是单凭外表判断一个商人

的。

16、生意的利益不在于多少，而在于平衡。

17、要想预见今后10年会发生什么，就要回顾过去10年中发生的事情。

18、做同一种生意的人们极少相聚，除非为了共谋反对公众或抬高价格。

19、每一笔生意必须挣钱，免费不是一个好策略，它付出的代价会非常大。

20、善动脑筋，善做变通是一个优秀的商人的必备素质。

21、他擅长于从生意世界中找出正在流行的一个词汇，或一段谈话的只言片语，让读者领悟到它们的荒谬之处。

22、一个成功的生意人，他会听取别人的意见，但他绝对不会听取那些荒唐的意见。

23、全世界没一个质量差光靠价格便宜的产品能够长久地存活下来。

24、过去不等未来，没有失败只有暂时停止成功。

25、空闲时少点钱，多点货，钱少点得迷茫，钱多点的陶醉，只有点货能让你清醒。

26、开店学习的不仅是做生意，还更应该学会做人。

27、成功路上四个字，即心态和状态。好心态就是最大的能力；好状态就是最佳的方法！你是否有学习的心态！

28、这不是一个商业活动，而是为北京奥运会贡献力量的机

会，比任何一种荣耀都来的有意义。

29、做生意是人的旷达和精细的结合，一个人光豪爽不行，仅仅精细也不够。如果结合起来，你的生命就可以从不完美变得完美。

30、相互吹捧的是做官的人，互相看不起的是搞文艺的人，见面不说实话的人是做生意的人。

31、在没出现不同意见之前，不做出任何决策。

32、这个世界上，总有一些和平是打出来的，又总有一些和平是谈出来的。简直就像是在生意场上一样。

33、虽然商人终日从事买卖之事，但只要致良知于事事物物，即问心无愧，也不妨碍他成为圣人贤达。

34、人生的意义就在这个过程中。你要细细体味这过程中的每节，无论它是一节黄金或一节铁；你要认识每节的充分价值。

35、这个聚敛巨额财富的商人，越来越像个投机家了，就是那种惟利是图的人，那种对机会视若生命的人，那种大胆而谨慎的人。

36、打理关系，就应该集中精力去处理和生意伙伴的关系，而不是挖空心思地处理和竞争对手的关系。

37、读万卷书不如行千里路，行千里路不如阅人无数，阅人无数不如名师指路。经师易得，人师难求。

38、人生的意义不在于拿一手好牌，而在于打好一手坏牌。

39、经商是一种最艰难而实用的教育，比任何专科学校，大学院系的教育更难学习。

- 40、将合适的人请上车，不合适的人请下车。
- 41、从小处学起，从小事做起，从小量批起，记住这“三小”能让你在开店初期少栽大跟头。
- 42、要成功，先发疯，头脑简单向前冲。积极向上是所以成功者的特质。
- 43、尽避生意有很大的风险。仍然有人去冒这个风险。
- 44、我并非不会做生意，我只是不会做你的生意，你心中的那杆秤，我可用不了。
- 45、生意人修炼的是处事圆滑，善识商机。
- 46、在朋友的基础上做生意，那朋友就会失掉，在生意的基础上交朋友，那会没有生意做。
- 47、承诺是走向成功的必由之路；用公众承诺的力量逼自己成功。
- 48、要想成为大生意人，必须培养唾面自干的雅量。
- 49、可持续竞争的惟一优势来自于超过竞争对手的创新能力。
- 50、与其等待机会，不如创在机会；在激烈的商业竞争中，惊醒科学的预测，掌握市场需求的规律。
- 51、很多大事情往往会败在小人物手里，因为做大事情的人总是很容易忽略小人物。
- 52、培养利益同盟的根本理论就是：你认识谁并不重要，关键是你想认识谁以及谁认识你。
- 53、当你作出决定后，便要一心一意地朝着目标走，常常记

着名誉是你的最大资产，今天便要建立起来。

55、老老实实做生意，讲实话，干事规规矩矩，别人就会对你有信心。

56、你的房子首先要足够坚固，然后才可以装修。

57、世界上有一种生意是永远亏本，那就是发脾气。

58、做生意先要做名气。名气一响，生意就会热闹，财宝就会滚滚而至。

商业经典语录文案篇四

1、对商人来说，对顾客友善是他们成功的秘诀之一。

2、虽然商人总是忙于做生意，但他问心无愧，可以成为圣人。

3、看看这家店的顾客，你可以看到他们的生意每天都很好。

4、如果一个商人遇到了麻烦，就很难从商人那里借钱，因为只有两个富人才能互相借钱。

5、任何一个行业，一个市场，都是先有肉吃，然后才没有汤喝。

6、从热闹的场面中说了几句很酷的话。扫除无尽的杀戮机器。温暖的心在寒冷的路上。自己创业。

7、企业的唯一目的是为人民服务；广告的唯一目的是向人们解释服务。

8、在商业中，任何你不能控制的事情最终都会出错。

9、拿我们的前20名人才来说，我告诉你，微软将成为一个无

足轻重的实体。

10、不管你感觉如何，不管你面前发生了什么，都要微笑着迎接每一位来到店里的顾客。

11、生命的意义就在这个过程中。品尝它的每一点，无论是一点金子还是一片铁；认识到每个部分的全部价值。

12、重要的决定不能没有其他选择。

13、成功圈：找一个令人难忘的理由来设定目标、制定计划、学习、提高、付诸行动、发现问题、坚持成功。

14、企业管理就是过去的沟通，现在的沟通，未来的沟通。

15、对于每一个私人的努力，都有双重的考虑和公众的认可。

16、完全不做生意有很大的风险。仍然有人在冒险。

17、为什么差价这么大，生意就是要动量，那么差，谁跟你做生意相信你能赚钱？

18、要想知道未来十年会发生什么，不妨回顾一下过去十年发生的事情。

19、你是在坚持，还是在坚持？你是在服务还是在服务？

20、巨大的财富总是带来巨大的安全感，然后是巨大的信心，然后人们想做更大的事情。

21、感谢你的顾客，感谢支持你的亲人，感谢帮助过你的人，永远心存感激，无论你的生意是好是坏。

22、承诺是非常重要的。如果你对你的职业感兴趣，你会做得很好。

23、金钱不是目标，不是结果，也不是消费品。它是建立职业生​​涯的工具。

24、从小处学起，从小处做起，从小批量做起，记住这三个小的可以让你在前期的铺少大落。

25、这些天生意这么好，我们都很忙。

26、每一个企业都要赚钱，免费不是一个好的战略，它可以是非常昂贵的。

27、当我必须的时候，我可以！

28、读万卷书不如行万里路，读万卷路不如读无数人，读无数人不如当好老师。一个好主人比一个好主人更容易得到。

商业经典语录文案篇五

商业的一个特点是变化，无穷无尽的变化。关于商业有哪些经典的励志语录呢？以下是本站小编为你精心整理的商业经典语录励志，希望你喜欢。

1) 浪费一张纸，也会使商品价格上涨。

2) 工作应酬去喝酒醉倒，步伐蹒跚满身酒气，与生意失败雷同。

3) 只向最顶端的人学习，只和最棒的人交往，只做最棒的人做的事。

4) 其实学电影出来的，很多在拍商业片却不承认，觉得念书不拍艺术片就白读了。我已经过了心理考验期，只要电影好看就好。

- 5) 企业的成功靠团队，而不是靠个人。
- 6) 你的项目像一个生意，而不像一个企业。
- 7) 世界上没有完美的个人，只有完美的团队。
- 8) 生命不在于活得长与短，而在于顿悟的早与晚。
- 9) 这世上没有好人和坏人，只有生意人。
- 10) 不要轻信广告，不要加盟，不要网上进货，这“三不”同样要牢记于心，因为你还没有足够的鉴别力。
- 1) 成功都是血汗的洗染，无悔走完希望每一天。
- 2) 无论才能知识多么卓着，如果缺乏热情，则无异纸上画饼充饥，无补于事。
- 3) 成功需要成本，时间也是一种成本，对时间的珍惜就是对成本的节约。
- 4) 攀登山顶的脚力，生于“欲穷千里目”的壮心和“不到长城非好汉”的意志。
- 5) 如果可恨的挫折使你尝到苦果，朋友，奋起必将让你尝到人生的欢乐。
- 6) 在好上司手下做能臣，在坏上司手下做奸臣。
- 7) 人生舞台的大幕随时都可能拉开，关键是你愿意表演，还是选择躲避。
- 8) 成功的法则极为简单，但简单并不代表容易。
- 9) 工作就是自己的人生舞台，能不能赢得掌声在于你自己。

10) 你可以选择这样的“三心二意”：信心恒心决心；创意乐意。

11) 这生意场上，知危，知机，知进，知退是每天必修的。

12) 如果注定要做一个商人，那么就要随时准备接受被贪婪打败的命运。

13) 所见所闻改变一生，不知不觉断送一生。

14) 生意做大，起码你要有个过硬的产品。

15) 做人处事，待人接物：重师者王，重友者霸，重己者亡。

16) 静心，才不浮躁；尽力，才不后悔。

17) 犹豫不决固然可以免去一些做错事的可能，但也失去了成功的机会。

18) 商业化是使体育适应现代社会的最强有力因素。

19) 失败能打垮人的头脑，胜利却也能冲昏人的头脑。

20) 人们应该明白，假如富人没有“吝啬”的精神，就不可能变成富翁的。

1) 如果自己不能做到胸有万卷书，是不可能达到须弥山存于芥菜籽的境界的。

2) 我身为松商的都房，根本就没有那种立场在一个人的羽翼下只为这个人而活。

3) 只要一想到尚嬉(尚沃的妹妹，当时沦为艺妓)，身体的舒适都是一种罪恶。

- 4) 岁月就是一帖良药，如果要治愈你心中留下的伤口，除了岁月之外，没别的特效药了。
- 5) 你们这些商人的把戏都是一样的，天底下最不能够相信的就是商人说他做了赔本生意。
- 6) 所谓的做生意，不是赚取金钱，而是赚取人心，并不是要获得利润，而是要获得人心。
- 7) 无论古今，哪里有权利哪里就有近亲与亲臣，而权利的腐败皆因这群近亲与亲臣而起。
- 8) 如果要做生意，必须要具备商才，要懂得做出正确的判断，也要有卓越的随机应变能力。
- 9) 只靠单独的'能力，绝对无法成为大生意人，一定要懂得如何用人，才能带领像松商这么大的商团。
- 10) 有了奢求就有贪念，有了贪念就有无谓的眷恋。来自诗句的损失是愚蠢，来自画中的损失是追求没有实象的虚幻。
- 11) 可以让江商活命的方法：、处理掉丝绸店的库存。、与游商携手合作。、将义州铜器商的铜器带往黄海道出售。
- 12) 如果是生意人就要懂得在干旱时卖木屐，在梅雨季节卖草鞋。观察是不是具有远景，这似乎是做生意非常重要的原则。
- 14) 至少我的女儿还有可以让她信任的佛祖，做生意经常会有找不到任何依靠，又茫然的时候，这个时候如果依赖金钱，那就全完蛋了。
- 15) 一切商业、一切政治、一切宗教、一切艺术，人类社会所有的一切，只有抛切自身，通过死亡的“无”才能得到生

的喜悦和存在的“有”。

16) 你太一板一眼了，一个像样的生意人，一定要能屈能伸，该屈的时候屈，该圆滑的时候就要圆滑。如果太过僵硬，还没把东西卖出去就已经断了。

17) 在你利用封箱送风的时候，先要将心中的怨恨全都丢入火中，掏空你的思绪，掏空你的心，抛开所有的怨恨，到那个时候我就可以传授你成为铜匠的方法了。

18) 勿妄言，自己说的话一定要遵守；勿悖行，对待上面的人不可以不敬；勿盗贼，不可以偷取别人的物品，或是想要取得不当利益；勿淫乱，不可以做出任何淫乱的行为。

19) 典型的逐利之人是看到哪里下雨就去卖雨伞，看到天晴就做木屐卖的商人。只盯着眼前的利益，并以此作为他们的经营之道，实际上做生意并不是这样一种投机取巧的行当。

20) 小财富可以靠努力来获得，但是大财富是上苍所创造的。对我而言，上苍就是权势，一个生意人如果过于依赖权势，可能身败名裂，跟权势保持距离又不能成功，不懂得如何运用权势的生意人，无法成就很大的财富。

21) 如果你在生意场上，出现完全出乎意料又非你所愿的亏损，哪怕这种亏损只是一分半文，那么你必须明白，你的商运已经到头，必须散尽所有，急流勇退。明智的人，看到从屋顶漏下的一滴水，就能立时预知房屋不久即将倒塌。

22) 可以让你调试心境的地方并不是寺庙，而是在市集，并不是只有山上的寺庙才有佛啊，不论是市集、客栈、甚至烟花柳巷都有佛。你是个生意人，只要在市集完成你的商佛就可以了，你回到市集去寻找可以救人的千把救人的剑。

23) 无论做什么样的生意，都需要权势的力量。小生意需要

小权势，大生意需要大权势。追求利润的生意和追求力量的权势两者结合在一起，就会产生利益和权势。生意与权势的关系就像嘴唇与牙齿的关系，两者紧密依附却是各行其是的。不可远不可近。

24) 商业的一个特点是变化，无穷无尽的变化。这就需要一个人洞察未来可能发生的无穷无尽的变化，以此来决定自己的进退。商人的哲学不应是“种瓜得瓜，种豆得豆”的农民哲学。商人应该学会种瓜得豆，种豆得瓜。从这一点来讲，农民的收成靠天运，而商业更重要的成败因素是人运。

25) 光是等待无法达成任何心愿，我要自己去争取。

26) 将对方的缺点掌握得一清二楚，也是一种生意手腕。

27) 如果不能达成心愿，任何信念都毫无意义，那不过是愚蠢的执着。

28) 商团是我带领的，内部发生不光彩的事，严格来说，也是我的责任。

29) 毫无能力的我可以成为江商都房，那是因为我可以顾得了我的饭碗。