

<<中国式商务应酬细节全攻略>>

图书基本信息

书名：<<中国式商务应酬细节全攻略>>

13位ISBN编号：9787218066967

10位ISBN编号：7218066968

出版时间：2010-5

出版时间：广东人民出版社

作者：廖春红

页数：246

字数：180000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<中国式商务应酬细节全攻略>>

### 前言

商场如战场，商战如实战。

自古以来，人们在利益的争夺中就懂得用智慧和对手斡旋，尤其是在自己实力较弱的时候，比如官渡之战、赤壁之战、淝水之战等以弱胜强的实战，均在我国历史上留下了浓墨重彩的一笔。

由此可知，生意场上的成功离不开一个人的天分，离不开一个人的努力，更离不开一个人运筹帷幄、左右逢源的应酬技巧。

生意场上，面对双方实力的悬殊，与其接受失利的结局，不如奋起挣扎一番，巧妙运用应酬的力量，让这结局向着对你有利的方向重组。

此番胜者，古已有之。

有一天，齐王要田忌和他赛马，规定每个人从自己的上、中、下三等马中各选一匹来赛，并约定，每有一匹马取胜可获千两黄金，每有一匹马落后要付千两黄金。

当时，齐王的每一等次的马都比田忌同样等次的马强，因而，如果田忌用自己的上等马与齐王的上等马比，用自己的中等马与齐王的中等马比，用自己的下等马与齐王的下等马比，就要输三次，输三千两黄金。

但最终的结果是田忌不仅没有输，反而赢了一千两黄金。

这是怎么回事呢？

原来，在赛马前，田忌的谋士孙臆给他出了一个主意.让田忌用自己的下等马去与齐王的上等马比，用自己的上等马与齐王的中等马比，用自己的中等马与齐王的下等马比。

田忌的下等马当然会输，但是上等马和中等马都赢了。

因而田忌不仅没有输掉三千两黄金，反而赢了一千两黄金。

田忌和齐王的赛马比赛是一场利益的争夺战，这个故事告诉我们，在知彼知己的情况下，只要巧妙应对，那么，即便位居下风，也能赢得上风之果。

## <<中国式商务应酬细节全攻略>>

### 内容概要

生意场上，决定成败的不仅仅是生产力等硬实力，商务应酬等软实力更是不容忽视。

因此，商务人士需要不断锻炼提升自己商务应酬的能力，做好应酬中的每一个细节，看透应酬中的潜规则，打造良好韵个人形象，发挥自身的性格魅力，在商务拜访、商务接待、商务电话以及不同的商务场合都要做到言行举止得体，也要懂得运用心理诡计，巧妙应对商务谈判、商务销售，而在商务馈赠、商务宴请中更要知己知彼，方能百战百胜，轻松博取自己的商业利益。

此外，中国各地商人的不同秉性，以及涉外礼仪等小细节也不可不知。

读完这本《中国式商务应酬细节全攻略》，你就能轻松获取以上信息，启动你的商务应酬达人计划

。

## &lt;&lt;中国式商务应酬细节全攻略&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 生意好坏，商务应酬定成败 第一章 生意好坏，商务应酬定成败 生意场上，善商务应酬者决胜千里 烛之武退秦师——巧妙应酬，不战而屈人之兵 长城饭店接待里根总统——新思路方有新出路 “长沙水”事件——不懂应酬自种苦果 亚都加湿器事件——危机的反面是机遇 第二章 看透潜规则，商务应酬得心应手 谦和低调一点，更易博得他人信任 深藏不露，他人心思看破不点破 看似“不经意”，实则是“有意” 适时帮人一把，也就帮了自己 放长线才能钓大鱼 第二篇 修得绝世魅力，玩转商务应酬 第一章 商务应酬，打造你的百万形象 做西装“达人”，当应酬“标兵” 过紧的套裙让你成了“肉粽” 饰品失礼，“画虎不成反类犬” 生意毁了，就因为你的“鸡窝头” 妆不出好气色，哪有贵人来 第二章 读懂九型人格，别让你的优势拖了后腿 九型人格，你属于哪一类 完美主义者：你的苛刻让人恐慌 给予者：应酬=“给”+“受” 实干者：急功近利，反而撞破头 浪漫主义者：一不小心，做了情绪的俘虏 观察者：局内事无须局外人 怀疑论者：不做怀疑论的忠实信徒 享乐主义者：原地踏步，终要自食恶果 领导者：别让威信过了火 调停者：“和事老”也要会说“不” 第三篇 商务应酬，无礼无仪难成商 第一章 商务拜访，无事也要常登“三宝殿” 无事也要常登“三宝殿” “不速之客”，他烦你也恼 自我介绍还千人一面？你OUT了 小名片却有大学问 本末倒置：你抢了客户的风头 第二章 商务接待，小细节换来大满意 接错人的闹剧：高小姐变成了高先生 一不小心，先拉开了左车门 商务见面，别随意来个拥抱 奉不好茶，“话博士”口难开 “身送七步”，你做到了吗 第三章 商务电话，一线万金靠礼仪 打电话的时间，可别选错 接电话，别让铃响多于三声 你的微笑由你的声音传达 电话暂停，别让对方等太久 挂不好电话，前功尽弃 第四章 不同的商务场合不同的礼仪 新闻发布会：借势媒体，他人之力也搏金 商务签约：最后一步，岂能功亏一篑 商务剪彩：细节失礼，剪不出好彩头 商务展览会：准备不周，机遇变危机 商务赞助会：助人利己，不可主次颠倒 第四篇 礼尚往来，为利放手搏一把 第一章 商务馈赠，礼尚往来有玄机 送礼，为你讨个绝妙的说法 “锦上添花”不如“雪中送炭” 不实用的礼物属于垃圾桶 送礼就送“四不掉” 送礼，一场品位的赌博 第二章 送礼送不好，办事打水漂 小心，别触犯了送礼的禁忌 时机不对，你成了“贿赂”者 别让礼物“赤身裸体” 走出“礼重情意轻”的怪圈 送礼随大流，看不到效果 第五篇 商务言辞，口吐莲讨欢心 第一章 千里马看腿，商务人看嘴 为他的耳朵制定话题套餐 都是“我”字闯的祸 别让口头禅毁了你的生意 ..... 第六篇 玩转商务应酬，天下没有难为的事 第七篇 商务应酬中，你不可不知的心理操纵术 第八篇 商务应酬，玩的就是心理诡计 第九篇 商务宴请，觥筹交错唱响生意经 附录 商务应酬防雷术：吃透中国各地商人的特性

## <<中国式商务应酬细节全攻略>>

### 章节摘录

插图：2.不选劣质面料女人在参加商务应酬时所穿的套裙，应该由高档面料缝制，最好是选用纯天然质地的面料，追求匀称、滑润、平整、光洁，丰厚、悬垂、柔软、挺括，要求面料不仅弹性、手感要好，而且应当不起毛、不起球、不起皱。

上衣和裙子要选用同一质地、同一色彩的素色面料。

3.色彩宜素净套裙应当以冷色调为主，如藏青、炭黑、茶褐、紫红等一些冷色彩为佳，借以体现出着装者的典雅、端庄与稳重。

一套套裙的全部色彩最好不要超过两种，以免产生杂乱无章之感。

在选择套裙的颜色时，女士应注意契合自身的条件。

如果你体型偏胖，最好是选择深色套裙；如果你体型偏瘦，则应选择浅色套裙。

4.套裙的图案套裙不应以符号、文字、花卉、宠物、人物为主体图案，可适当选用以各种或大或小的圆点、或明或暗的条纹、或宽或窄的格子为主要图案的套裙。

5.套裙的鞋袜搭配穿着套裙时，女士宜搭配黑色等深色皮鞋和肉色等浅色丝袜，并注意鞋、袜、裙之间的颜色是否协调，鞋、裙的色彩必须深于或略同于袜子的颜色。

此外，套裙上的点缀宜少不宜多、宜简不宜繁、宜精不宜糙。

商务应酬场上，若不想出现移动“肉粽”这样的难堪局面，女士们就要特别注意套裙的穿着细节以简洁大方为主，着重突出女性的端庄之美，用服装给他人一种专业、可信赖的印象，才利于商务应酬的进行。

## <<中国式商务应酬细节全攻略>>

### 编辑推荐

《中国式商务应酬细节全攻略》：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下”。商战场上，亦要攻心为上，玩转商务应酬，才能赢得商机，谋得商业利益。应酬场上，你的一言一行，都被计分，直接决定着你是胜利或是出局。运用方圆之术，使出应酬杀手锏，即便你是臭皮匠，也能凭借高超的应酬技巧顺利晋升诸葛亮，成为商务应酬达人。

在这场没有硝烟的战场上，硬碰硬对抗的时代早已过去，现在是商务应酬定胜负的软实力时代。生意场上的成功离不开一个人的天分，离不开一个人的努力，更离不开一个人运筹帷幄、左右逢源的应酬技巧。

只有做一个商务应酬达人，才能挖到人生的一桶又一桶金。

商场如战场，应酬如用兵，商务形象，商务馈赠，商务销售，商务谈判，商务宴请。

在中国经商必读，商务应酬实战手册。

如何能够“价值百万”，如何以“小礼物”博“大人情”，如何玩转心理操纵术，如何将利益的饼做到最大，如何在觥筹交错间赢利。

<<中国式商务应酬细节全攻略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>