

<<总经理一定要掌控人脉>>

图书基本信息

书名：<<总经理一定要掌控人脉>>

13位ISBN编号：9787504470393

10位ISBN编号：7504470392

出版时间：2011-1

出版时间：中国商业出版社

作者：余世维

页数：358

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>

<<总经理一定要掌控人脉>>

内容概要

美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出这样一个结论：“一个人的成功，15%归功于他个人的专业知识，85%归功于他的人脉关系。

”也许这并不是放诸四海皆准的信条，但现代社会的发展已经显示。

在技术、资金、人力资源等生产力要素中，人的重要性越来越凸现。

人脉资源的地位也越来越显著。

可以说，在当今社会，能成就大业者，一定要拥有广阔而实用的人脉。

人脉资源是一种感情的凝聚和利益的融通。

有了人脉就有了路子，有了利益，各种想法和愿望也变得更加容易实现，人脉资源已经成为一种重要的无形资产，一笔巨大的人生财富。

因此，无论是小的公司老板。

还是大企业的总裁，无一不在构建自己的人脉圈。

广阔的人脉网已成为提高自身竞争力，开拓事业版图的重要手段。

然而，这一重要手段却是你在任何一堂职业经理人的课堂上都学不到的课堂上可以教你人际关系是如何重要，却不会告诉你如何去交朋友；课堂上告诉你应该扩大交际面，却不会告诉你如何去创造新关系和开发人脉网；课堂上告诉你交友要慎重，却不会教你去甄别别人脉中的“不良资产”……

那么，作为企业管理者的你，在这人脉纵横交错的社会中，应该如何构建自己的人脉网络，掌控自己的人脉资源呢？本书将给你一个全面而明确的回答。

本书系统地探讨了如何与人结交朋友，如何搭建人脉关系的门道，并阐述了各种经营、拓展和善用人脉的技巧。

阅读本书，可以帮助你有针对性地构建人脉网络，不断积累人脉资源，赢得更多成功机遇。

<<总经理一定要掌控人脉>>

书籍目录

第一章 越是总经理，越要“势利”地结交臆友没错！

朋友也分三六九等做总经理，交友“势利”是必须的结交可以与你优势互补的朋友交就要交“大人物”积极与“上流社会”结交，你的生意会提升得更快生意场上的人情投资要从长计议和同行搞好关系，他们不是冤家是朋友谁是影响你事业成就的10个人第二章 每个总经理都是人脉开发商，培养人脉从燕人下手做总经理要懂得构造自己的人脉网以点带面，以熟带生走出“小圈子”的局限思维，你将结识更多人亲戚之间要常来常往才能熟成人同学会是开发人脉的绝好机会好好利用乡情，爱屋及乌关系别小看了“朋友介绍”的威力远离狐朋狗友，亲近良师益友第三章 题生人就是最大的金矿，主动出击为自己创造新关系总经理要时刻怀有与人交朋友的欲望主动出击是建立人脉最有效的方法结识一个陌生人就是认识了一个圈子6个人就可以连接全世界爱先多交朋友，再精选重点朋友培训的第一目的不是学知识，而是交朋友互联网时代的博客人脉拓展术在闲聊的饭桌上扩展陌生人脉杓已有的明友互换人脉资源第四章 贵人助你平步青云，做大生意就是要攀龙附凤做生意要多结交社会关系总量大的人钓“小鱼”吃一天，钓“大鱼”却可以吃一年眼光长远，放长线才能钓到大鱼卜钩保证，为“大鱼”准备香甜的“鱼饵”自我贴金，让贵人一眼就看中你维系贵人关系，不可急功近利第五章 好人缘不会无故而来，努力让别人欢上你第一次见面就给入耳目一新的好感觉微笑是最好的标签真诚地赞赏他人倾听有时候胜过诉说做个最快乐的人，并把快乐传递给他人不要显示你比朋友更高明委婉地说“NO”，让被拒绝的人有台阶下与人为善，多种福因善待别人就是善待自己最后一块钱要放手，为别人留下空第六章 施恩、恭维、奖赏，三管齐下建立长期人情账户雪中送炭，别人有难处再去帮忙滴水之恩，每次施恩都是留给未来的后路坦然施恩，让别人感到舒服地接受施恩低调施恩，别让恩惠变成明显的交易重视长远，天下没有“一次性”恩情一语中的，夸就夸到点子上赞美和谄媚，只有一步之遥夸奖也要到什么山上唱什么歌用礼遇抓住别人的心奖人实惠，更要奖人面子效果惊人的“反向”激励第七章 总经理要时刻自我提升，让自己配得上更优秀的人脉一时刻铭记：商道即是人道商场的“友谊”需要“利益交换”没有实力，认识再大的人物也白搭如果你够优秀，你需要的人会自己找上门积极创造自己被“利用”的价值专心做提升自己的事情，不要老想着贬低别人感恩每个朋友，不要去抱怨他们.....第九章 高明的总经理，在酒桌之上也能交到真朋友第十章 把客户变成同盟，商业谈判是搭建人脉好时机第十一章 人脉“套现”，人脉养千日就是要用在刀刃上第十二章 总经理必会的应酬与批评技巧：暨瀛面子又保利益第十三章 从朋友到伙伴，利用人脉实现商场共赢第十四章 明白交友，甄别和清理人脉中的“不良资产”

<<总经理一定要掌控人脉>>

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>