

<<景观设计师>>

图书基本信息

书名：<<景观设计师>>

13位ISBN编号：9787504582232

10位ISBN编号：7504582239

出版时间：2010-3

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：中国就业培训技术指导中心组织 编

页数：301

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>

<<景观设计师>>

前言

为推动景观设计师职业培训和职业技能鉴定工作的开展，在景观设计师从业人员中推行国家职业资格证书制度，中国就业培训技术指导中心在完成《国家职业标准·景观设计师》（试行）（以下简称《标准》）制定工作的基础上，组织参加《标准》编写和审定的专家及其他有关专家，编写了景观设计师国家职业资格培训系列教程。

景观设计师国家职业资格培训系列教程紧贴《标准》要求，内容上体现“以职业活动为导向、以职业能力为核心”的指导思想，突出职业资格培训特色；结构上针对景观设计师职业活动领域，按照职业功能模块分级别编写。

景观设计师国家职业资格培训系列教程共包括《景观设计师（基础知识）》《景观设计师（国家职业资格四级）》《助理景观设计师（国家职业资格三级）》《景观设计师（国家职业资格二级一级）》4本。

《景观设计师（基础知识）》内容涵盖《标准》的“基本要求”，是各级别景观设计师均需掌握的基础知识；其他各级别教程的章对应于《标准》的“职业功能”，节对应于《标准》的“工作内容”，节中阐述的内容对应于《标准》的“能力要求”和“相关知识”。

本书是景观设计师国家职业资格培训系列教程中的一本，适用于对景观设计师的职业资格培训，是国家职业技能鉴定推荐辅导用书，也是景观设计师职业技能鉴定国家题库命题的直接依据。

本书在编写过程中得到上海市景观学会、上海市园林设计院、上海商学院等单位的大力支持与协助，在此表示衷心的感谢。

<<景观设计员>>

内容概要

本书由中国就业培训技术指导中心按照标准、教材、题库相衔接的原则组织编写，是国家职业技能鉴定推荐辅导用书。

书中内容根据《国家职业标准·景观设计师》(试行)要求编写，是景观设计员职业技能鉴定国家题库命题的直接依据。

本书介绍了景观设计员应掌握的能力要求和相关知识，涉及设计前期准备、工程制图、小型景观工程设计、工程协调、设计业务管理等内容。

<<景观设计员>>

书籍目录

第1章 设计前期准备 第1节 接待与咨询 学习单元1 设计业务接待 学习单元2 设计业务咨询 第2节 识读现状图 第3节 资料收集与处理 学习单元1 资料收集 学习单元2 资料处理 第4节 现场勘察 学习单元1 现场勘察工作 学习单元2 现场勘察资料整理 思考题第2章 工程制图 第1节 制图知识 学习单元1 制图基础 学习单元2 图面排版 学习单元3 绘图和设计表现原理 第2节 计算机制图 第3节 竣工图绘制 思考题第3章 小型景观工程设计 第1节 小型景观工程设计基础 第2节 小型景观工程设计内容及程序 第3节 园林植物造景 思考题第4章 工程协调 第1节 现场交底 第2节 施工协调 思考题第5章 设计业务管理 第1节 设计文件收集 第2节 设计文件整理 思考题参考文献

<<景观设计师>>

章节摘录

插图：4) 职业。

理念是思维的起源，手法是表现的工具，景观设计师应具有敬业精神，要用心去创造每一个新景观。不是说投入高的作品就是好的作品，关键要把握住设计的效果，要有从方案设计到施工的全程经济考虑，应采取“把握是全局、细节是上帝”的态度，对每一个细节都不放过并善于处理现场的技术难点。

5) 可信。

对客户而言，若要其接受一家新的公司或市场知名度不高的公司，就要求设计师与客户能够从各方面配合并发挥专长。

最重要的就是，客户乐于接受一个设计师是因为对他的信任。

(3) 景观设计师洽谈技巧及注意事项首先，设计师的自身形象非常重要。

一个受过良好教育、有一定艺术修养的设计人员，其良好、优雅的仪表和表达能力代表了公司的形象。

在现实的谈判交易过程中，同一个公司的设计师采取相同的技巧，所得到的客户评价可能截然不同，通常形成这种评价的原因源于设计师自身。

优秀的设计师在与客户沟通中会给客户留下较好的印象，得到较高的评价，而反之能力欠缺的设计师在与客户沟通中会给客户造成许多误解，使顾客对设计师，甚至对公司失去信心。

客户通过与设计师进行交谈而了解公司，不论设计师的职务高低都代表着公司的整体形象。

其次，所有的设计师都要学会自我推荐。

大多数设计师在谈判中会从公司的情况谈起，但有一点必须谨记：在介绍公司的同时进行自我推荐（自我推荐的过程就是广告的过程）。

在实际谈判中客户最关心的是价格、工程质量（施工的过程也是广告的过程），以及后期服务（公司设计、监理、项目经理）的连接、公司品牌的整合过程，所以要让客户进一步了解设计师自身的能力及公司的运作方针。

日常工作中，应避免衣着不整，精神不振，也应避免过度修饰，缺乏设计师本身应有的气质及形象，而导致给客户留下的第一印象欠佳，要主动为自己创造良好的交谈气氛。

合理的表达方式会增加设计师所表达内容的说服力，因此在与客户交谈时需要音量适中，避免使用口头禅，避免语速过慢或过快，避免口齿不清，切忌夸夸其谈、口若悬河。

交谈中要让客户充分表达他的想法，善于聆听客户的谈话，有助于设计师了解更多的信息，了解客户的真实想法，也有助于建立与客户的相互信任。

交谈中应以轻松自如的心态进行表达，过于紧张会削弱说服力。

<<景观设计员>>

编辑推荐

《景观设计员:国家职业资格4级》：国家职业资格培训教程，用于国家职业技能鉴定。

<<景观设计师>>

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>