

<<老板是你最大的客户>>

图书基本信息

书名：<<老板是你最大的客户>>

13位ISBN编号：9787508601014

10位ISBN编号：7508601017

出版时间：2005-04-01

出版时间：中信出版社

作者：胡震宁

页数：208

字数：120000

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>

<<老板是你最大的客户>>

内容概要

如果你也为上述问题感到困惑，不妨从忙碌的生活中抽身，静下心来思考片刻：究竟哪里出了错？

或许，问题出在你无法以平常心对待面试官，以致在面试时手足无措；你不知道自己究竟有什么，想要什么，以致无法找到适合你的工作。

为此，你要试着找出什么是你想要的生活，同时学会从别人的立场考虑问题，比如，把老板当做你最大的客户，了解他的苦衷，学会和他相处。

本书最大的特色在于从分析他人想法的角度切入，对你在职业生涯各个阶段将要遇到的问题予以剖析，从心态与方法层面揭示出职场成功的奥秘。

无论你是一名求职者还是职场中人，都将从中受益。

<<老板是你最大的客户>>

作者简介

胡震宁，毕业于清华大学，1998年留美回国后加入一家外资企业，在该企业工作5年后开始自己创业。在外资企业工作的过程中，积累了丰富的经验，曾经任职销售，销售经理、市场经理，北中国区经理，工厂项目经理等。

对于外企的经营模式，理念、用人思想等有深刻的体会，也认识到国

<<老板是你最大的客户>>

书籍目录

序一序二 引言：你能从这本书里得到些什么

第一章 现在，开始你的沙漠之旅 1 这辈子你只能过一次，在一切还没有发生以前，你想好了么 2 每个人说的都有道理，但什么是你想要的 3 做你自己的主人，不要被别的东西左右

第二章 你该找一份什么样的工作 1 早就该准备好的 2 各有各的好，各有各的毛病 3 不要病急乱投医

第三章 你是不是也这样 1 你是不是迷信英文简历，面试技巧 2 你是不是对谁都讲一样的内容 3 你是不是每次面试都靠现场发挥 4 你有没有从招聘者的角度想想 5 你是不是没有信心或者很傲气 6 你究竟有什么，你究竟要什么 7 你是不是很容易就退缩

第四章 公司的头头们是怎么想的 1 外企公司是怎么回事 2 外企公司的头头是怎么想的 3 其他公司是怎么回事 4 其他公司的头头是怎么想的

第五章 你怎样才能脱颖而出 1 好工作少而找工作的人多，你该怎么办 2 找工作其实就是一种销售行为 3 如果让你挑，你会如何挑选 4 如何让你被注意到

第六章 强势应聘——成功者之路 1 什么是强势，什么是弱势 2 强势应聘需要积累 3 心态问题 4 更上一层楼

第七章 老板是你最大的客户，学会和他相处 1 老板也是普通人 2 老板的苦衷 3 如果你是老板 4 如果有人能够在你的工作中帮你，那就是你的老板 5 老板对你有什么期待

第八章 你得有些财务观念

第九章 我的天，你成了工作的奴隶

第十章 除了工作本身，你还需要些什么

第十一章 成功的人生

<<老板是你最大的客户>>

编辑推荐

本书不仅出发点诚恳踏踏实实，从基本的源头着手，给出清楚易懂的指导，并且处处可看出作者深切的体会，配合生动的实例，应可让有心在职业生涯中求进取的人读手受用不少。

——合富集团总裁 李惇

<<老板是你最大的客户>>

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>