

<<先交朋友再做生意智慧全书>>

图书基本信息

书名：<<先交朋友再做生意智慧全书>>

13位ISBN编号：9787544323437

10位ISBN编号：7544323439

出版时间：2008-2

出版时间：海南出版社

作者：李津

页数：310

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>

<<先交朋友再做生意智慧全书>>

内容概要

在生意场上，如何交朋友，结交有益的朋友是一门学问。

做好生意赚大钱，交好朋友成大事，扩展自己的人脉圈子，学会感情投资，运用生意场上的交际艺术，扩大生意空间。

该书通过一批在商海中摸爬滚打，最终立于不败之地的卓越商人和企业家奋斗成功的实战经验，和他们创业成功的轨迹告诉我们：一个成功的生意人，不仅需要过人的智慧、高人一筹的生意手腕、精明的用人方法，更需要超人的魄力，拥有超强的人脉网络，以及长远的目光和进取的心态。

本书运用典型的事例和通俗的语言，循序渐进地向读者详细介绍了包括自我修养、交朋识友、扩展人脉做生意等一系列方面的技巧和方法，帮助读者在生意场上更好地与人交际，做好生意。

本书书结合中国人的心理行为、人际关系特点和现代商业理念，以众多经典个案和生动的语言，向那些正在商海中奋战，或者有心在商业领域中一展身手的人们开放，向一切有志于锻炼自我、提升自我、拓展自我的生意人开放。

该书不仅仅会使生意人获利，而且能使每位怀抱理想，有志于成功的人士从中获益。

<<先交朋友再做生意智慧全书>>

书籍目录

上部：交友篇 第一章 好人脉，成就大生意 种下人脉这棵“大树” 积累你的人脉存折 人脉就是你的“镜子” 有缘千里来相会 人多就是钱多 开始建立人脉网 “贵人”就在你身边 生意人妥善管理人脉 第二章 生意场上陌生人也能成为熟人 机会能开出花来 设法把别人拉过来 财富属于自信的家伙 吸引别人的目光 不妨主动一点 闪光在最初几分钟 和别人有话可说 陌生人也能成为熟人 不要等到临时抱佛脚 第三章 生意场上交友要把握的分寸和尺度 生意人需良师益友 朋友也分三六九 “一见如故”有诀窍 “心门”不要关 微笑是把金钥匙 满招损，谦受益 播下“守时”的种子 保留一颗感恩的心 每个人都有自己的“气泡” 第四章 生意人突破交际“小圈子”有门道 天时地利都不如人和 让交际圈似水中涟漪 做市场就是做人 人际关系之中的“秘密” “虚拟团队”很重要 让自己的人气升温 第五章 交际中“招人喜欢”的诀窍 交谈之中显礼节 你的表情出卖了你 甜言蜜语少不得 招人喜欢并不难 为别人多想一点点 化干戈为玉帛 冲动是“魔鬼” 把握分寸，过犹不及 点亮那盏生命之灯 第六章 生意人要管好自己的嘴 说话不仅仅是用嘴 给足别人面子 人人都喜欢幽默的人 祸从口出，失言不如不言 关键时刻会打圆场 千万别一棒子打死 得饶人处且饶人 避免针尖对麦芒 难得“糊涂” 下部：生意篇 第七章 生意人要学会“包装”和提升自我 机智是一笔大资产 生意人也要多点“书卷气” 智勇双全是英雄 兵来将挡，坚强忍耐 拿得起，放得下 胸怀大志，不满现状 欣赏别人，提高自己 佛靠金装，人靠衣裳 胸中有墨行天下 第八章 生意场上要学会“推销”自己 拜访也有小门道 拜访成功人士有几招 你得会打开话匣子 考验你的推销本领 不要怕“贵人”的拒绝 第九章 生意人要学会投资感情 几招教你学会送礼 与大老板交朋友 合作中忍耐是致富之道 在同行中独树一帜 与朋友一同做生意 边做生意边交朋友 做生意无信不立 生意场上化敌为友 醉翁之意不在酒 第十章 交朋友谈生意离不开酒桌 宴席上如何陪客 宴请细节知多少 点菜有不少技巧 酒桌上喝酒怎样“喝” 敬酒劝酒有技巧 魅力四射的Party 中途离席的技巧 第十一章 有钱一定要大家赚 能帮你赚钱的合作伙伴 洞察力乃智慧之源泉 安静则治，暴久则乱 有时候不需要“光明磊落” 做生意找对路子 你死我活不如双赢 有钱不妨大家赚 给谈判一个漂亮收尾 第十二章 生意场上必备的小“锦囊” 经营人脉资源6大原则 讨人喜欢的27项原则 社交技巧9大招 8大诀窍赢得好人缘 人际关系的55个绝招 言谈失败的8种原因 奏响和谐人际的10个“音符” 生意场会见14个小技巧 躲开8种坏习惯

<<先交朋友再做生意智慧全书>>

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>