

<<先交朋友后做生意>>

图书基本信息

书名：<<先交朋友后做生意>>

13位ISBN编号：9787801978417

10位ISBN编号：7801978412

出版时间：2008

出版时间：中国纺织出版社

作者：欧阳泽

页数：328

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>

## <<先交朋友后做生意>>

### 内容概要

他山之石，可以攻玉。

真正高明的人，是能够借助别人的智慧和力量，来使自己不受蒙蔽并最终走向成功的。

在生意场上，如何交朋友是一门学问。

你首先要认识到人脉对于你事业的重要性，然后对于如何选择朋友；如何结识、结交朋友；如何与朋友维护和保持你们的友谊；如何做好生意场上的应酬交际；如何把握好在生意场上适度的感情投资；如何与人顺利地谈成生意，缔结合约等都需要有一定的了解和认识。

《先做朋友，后做生意》一书是针对这些客观现象，由这些现实问题入手，一一为读者详尽解析其中要点、关节，理清其中繁杂关系，为读者提供建设性意见、有效解决方案和一些切实可行的技巧与方法。

帮助读者在生意场上更有效与人沟通交流，编织高效能的人脉网，为自己将军的成功搭桥辅路。

## <<先交朋友后做生意>>

### 书籍目录

第一章 人脉是通往财富的入门票 第二章 朋友是取之不尽的商务资源 第三章 小商做事，中商做市，大商做人 第四章 保持良好的个人形象 第五章 让自己成为圈子里的“明星” 第六章 在与人相处中获得商机 第七章 生意要更加通晓人情世故 第八章 在做好生意的同时做好人情 第九章 知己知彼，商海难败 第十章 在酒桌上就能搞定生意 第十一章 做中国式的人情买卖 第十二章 在谈判中获得双赢 第十三章 将“义”与“益”看成一个整体 第十四章 把握好“益”与“利”的尺度 第十五章 好口才才是生意人的必修技能 第十六章 成为最后的赢家

<<先交朋友后做生意>>

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>