

<<先做朋友, 後做生意>>

图书基本信息

书名：<<先做朋友, 後做生意>>

13位ISBN编号：9789866307485

10位ISBN编号：9866307484

出版时间：海洋文化事業有限公司

作者：李津 著

页数：240

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>

<<先做朋友, 後做生意>>

内容概要

他山之石，可以攻玉。

真正高明的人，是能夠借助別人的智慧和力量，來使自己不受蒙蔽並最終走向成功的。

在生意場上，如何交朋友是一門學問。

你首先要認識到人脈對於你事業的重要性，然後對於如何選擇朋友；如何結識、結交朋友；如何與朋友維護和保持你們的友誼；如何做好生意場上的應酬交際；如何把握好在生意場上適度的感情投資；如何與人順利地談成生意，締結合約等都需要有一定的瞭解和認識。

《先做朋友，後做生意》一書是針對這些客觀現象，由這些現實問題入手，一一為讀者詳盡解析其中要點、關節，理清其中繁雜關係，為讀者提供建設性意見、有效解決方案和一些切實可行的技巧與方法。

幫助讀者在生意場上更有效與人溝通交際，編織高效能的人脈網，為自己將軍的成功搭橋輔路。

<<先做朋友, 後做生意>>

作者簡介

李津 中國知名管理實戰專家，先後從事近十種職業。近年來為多家報紙、雜誌做管理類專欄評論，曾為海內外數十家媒體撰寫長篇追蹤報導。在管理實戰中，與各行業處於原始累積期的創業者，共同策劃過多項產品推廣項目。同期，為各種企業提供過多項諮詢服務。

<<先做朋友, 後做生意>>

编辑推荐

本書特色 深諳交際應酬技巧的人，懂得邊做生意、邊交朋友的好處。生意往來的每個對象都是交友目標，而朋友又帶來機會與助力。無論是生意人或上班族，都應建立你職業生涯的良性交友循環，其中有些人，將成為你終生受益、深可信賴的朋友。

本書為您道破這種看似平常、卻鮮少去注意的生意要領。

在生意場上，如何交朋友是一門學問。

這本書就告訴你，首先要認識到人脈對於你事業的重要性，然後對於如何選擇朋友；如何結識、結交朋友；如何與朋友維護和保持你們的友誼；如何做好生意場上的應酬交際；如何把握好生意場上適度的感情投資；如何與人順利地談成生意，締結合約等。

<<先做朋友, 後做生意>>

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>