

<<先做朋友后做生意>>

图书基本信息

书名：<<先做朋友后做生意>>

13位ISBN编号：9787806994108

10位ISBN编号：7806994106

出版时间：2005-2-1

出版时间：哈尔滨出版社

作者：孙景峰

页数：337

字数：230000

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>

<<先做朋友后做生意>>

内容概要

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，如何维护和保持与朋友的友谊，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》一书正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地与人沟通交流，编制高效能的人脉网，为自己将来的成功搭桥铺路。

<<先做朋友后做生意>>

书籍目录

第一章 打造超强人脉 人脉是你成功的关键 建立人脉关系的准则 影响你事业成就的十种人 怎样建立人脉网 主动与人交征 在关系中间找关系 多参加培训班或研习会 在别人最需要的时候伸出援手 经常和友人保持联络 利用“关键人物”的四个注意事项 维系人脉关系的十大秘诀第二章 结交“有用”的朋友 优化你的生存环境 让自己“出类拔萃” 朋友也要分等级 距离让友谊常青 交友也须“势利” 结交可优势互补的朋友 找个“贵人”好成事 给自己找个好老师 积极结交社会名流 多认识一些带圈的朋友 “校友”是你最大的财富第三章 成为交际“红人” 给人良好的第一印象 “管好”你的眼睛 举止要恰到好处 做到重诺守信 切忌锋芒太露 善施小恩小惠 九种不受欢迎的生意人 适当夸张自己的能力 充分听取别人的意见 幽默是最好的润滑剂 活跃气氛的十个绝招 心甘情愿当配角 顶牛抬扛不养家 多请朋友到家坐坐第四章 在交际中识透人心第五章 应酬的学问第六章 送礼的艺术第七章 轻松突破社交“瓶颈”第八章 生意场上的感情投资第九章 谈生意的要领第十章 顺利缔约的技巧

<<先做朋友后做生意>>

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>