

《人脉就是财脉》

图书基本信息

书名：《人脉就是财脉》

13位ISBN编号：9787560264448

10位ISBN编号：7560264441

出版时间：1970-1

出版社：东北师大

作者：陈开仁

页数：272

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《人脉就是财脉》

前言

世界首富比尔·盖茨在他20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一电脑公司——IBM签的。当时，他还是位大学读书的学生，没有太多的人脉资源。他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？可能很多人不知道。原来，比尔·盖茨之所以可以签这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这不是理所当然的事吗？比尔·盖茨签到IBM这个大单，从而奠定了他事业成功的第一块基石。在这个世界上，到处可以看见很多有才华的穷人，他们才华横溢、能力超群，有的甚至有着上天入地的本领，但为何最终仍落了个颗粒无收的下场呢？究其原因，就是缺乏朋友！如今已不再是单枪匹马的时代，每个人都要在合作中求生存，谁都不可能成为电影里的孤胆英雄。在当今这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能耐，其力量也不过如一滴水之于大海。世界富豪保罗·盖蒂曾经说过，一个人在做事情时，永远不要靠一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量来完成。单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假于物者才能登高望远。

《人脉就是财脉》

内容概要

《人脉就是财脉》主要内容简介：怎么去结识那些对你的事业有帮助的朋友？怎样发挥朋友的力量来帮你做生意？怎样处理与朋友间的各种关系？怎样与朋友维系长久的友谊？怎样做好生意场上的应酬交际？怎样在生意场上进行感情投资？怎样顺利地谈成生意以及缔结合约？

《人脉就是财脉》

作者简介

陈开仁，男，毕业于中国人民大学，法学硕士。曾任教于海军指挥学院。现为某出版社编审，长期从事成功学研究。有数十篇各类文章在相关报刊发表。曾出版过著作《冷战——实力与谋略的较量》《让儿童远离危险》《用对方法管对人》等组织策划的十余部图书，如《小故事大道理全集》《道德经全集》等荣获“全国畅销图书奖”。

《人脉就是财脉》

书籍目录

第一篇 人脉是黄金，朋友是财富第一章 人脉是一座无形的宝藏 人脉是什么 人脉就是钱脉 经营人脉就是创造财富 挖掘“人脉”这座宝藏 人脉提高你自身的素质 通过人脉获得商业信息 人脉是墙上的一面镜子第二章 人脉就是效益 人脉是可再生的资源 人脉宽就有“资源” 人脉宽的人“运气好” “关系圈”是力量来源 人脉让穷人变成富人第三章 为自己办一张人脉存折 人情需要不断地积蓄 充实自己的人情账户 买一支人情原始股第四章 广建高素质的人际关系网 人际关系网的核心与网中的人多联系 经常传递口信 结交社交专家第五章 别错过生命中的贵人 贵人助你过江东 改变生意抓“贵人” 背靠“大树”好乘凉 贵人靠自己去发现第六章 广交天下友 交朋友就是交人际关系 朋友像梅干，像美酒 结交各式各样的朋友 真正的朋友就在身边 真正的朋友与你志同道合第七章 慎重选择朋友 判别真伪好坏朋友 和这些人交往要小心 不可成为朋友的四种人 远离不可交的朋友第八章 友情的基础是互惠 互惠就是投资感情 互惠互利的原则 双赢互惠的基础 第二篇 五分钟和陌生人成为朋友第一章 走进陌生人的内心 没有陌生人，只有未认识的朋友 让对方感受你愿意交往的诚意 递送和索要名片的学问 细心观察必不可少第二章 大方地和陌生人交谈 跟初交者一见如故 和陌生人成为朋友 让陌生人和你说话 让陌生人在你面前敞开心扉 让陌生人亲近并认同 让陌生人和你有共同的利益 与陌生人交谈的方法 面对一群陌生人怎么办第三章 尊重遇到的每个人 人们需要的是尊重，不是金钱 尊重别人就是尊重自己 尊重所有人，包括不喜欢你的人 把对方看成重要人物 打人不打脸，骂人不揭短第四章 引起他人的高度重视 从众心理是普遍的社会现象 想说服他，就扣上多数人的帽子 塑造权威的表象 运用皮格马利翁效应 用事实说话第五章 如何获得对方的鼎力支持 借助名人效应 激发他的同情心 利用对比心提出大要求 “红脸”“白脸”都要唱 巧用禁果吸引对方注意 第三篇 经商一定要掌握的说话技巧第一章 开场瞬间打动对方 把握最初10秒钟 说好第一句话 开场白的6种形式第二章 把握说话的主动权 主动引发一场谈话 打开一个话题 你想说点什么 激起对方的谈话欲望第三章 看清对象，因人而异 边看边说，边说边看 注意对方，谨慎开口 10种会说话的人 7种似是而非的人 与名人交谈，不卑不亢 与有钱人交谈，正直坦率第四章 把握赞美的火候 真诚的赞美没人会拒绝 赞美建立在真实的基础上 赞美客户不是拍马屁 一赞美要有的放矢 千万别让赞美帮了倒忙 用赞美堵住顾客的口第五章 问对问题赚大钱 提问是做生意的基础 提问能了解客户的需求 销售提问的基本方式 做好提问的准备工作 销售实战中的提问技巧 提问时的注意事项 多做积极的提问第六章 大生意都是谈判出来的 抓住时机掌控局势 不要暴露你的底细 展示你的实力 展示你的自信 有让步就要有回报 找到对方关键人物 谈判中的拒绝术 第四篇 生意场上交际应酬一点通第一章 保持良好的个人形象 佛靠金装，人靠衣装 衣着应干净整洁 衣着应合适得体 以气夺人显精神 握手背后的经济效益 让自己看起来像个成功者第二章 商务往来接待礼仪早知道 你的礼仪价值百万 商务邀约的礼仪 商务迎宾礼仪 商务接待礼仪 办公室基本礼仪 商务馈赠礼仪第三章 在酒桌上搞定生意 在酒场上结交朋友 宴会饮酒礼仪 西餐用酒小常识 不喝烈酒怎么办 酒桌上你应该说些什么 酒桌上不可不知的规矩 第五篇 像对待朋友一样对待客户第一章 就是要让客户心动 记住客户的名字 不可或缺的肢体语言 用言语唤起客户的关注 请将不如激将 有时语气不妨强硬些 此时无声胜有声第二章 冷静处理客户的异议 客户异议的8个类型 客户为什么会产生异议 判别客户异议的真伪 处理客户异议的技巧 冷静处理客户的异议 用真诚去化解客户的异议 引导客户说出真实想法第三章 妥善解决客户投诉 投诉是最好的产品情报 客户投诉处理的6个阶段 我有理，我也让着你第四章 为客户建立档案 掌握客户第一手信息 为客户建立档案 把客户联系在一起 “客户俱乐部”成员及时更新第五章 做好你的客户管理 客户管理的14个方面 最佳、最差客户分析 了解客户，搜集客户资料 制作客户资料卡第六章 打造商品宣传大使 与新客户保持联系 制造你的宣传大使 成为宣传大使的条件第七章 用关怀的观念引导客户 用心去爱你的客户 用关怀的观念引导 让客户体会到尊重第八章 换位思考，为客户着想 为什么不为客户着想 站在客户的立场想一想 为客户寻找理由和借口第九章 成交高于一切 提神留意8大成交信号 10个成交绝招

章节摘录

但在此基础上，最重要的就是自己要乐于助人，关心他人，不断增加和充实自己感情账户上的储蓄。如果说建立相互信任、相互帮助的人际关系有什么诀窍的话，那么这就是唯一的和最有效的诀窍。与此相反，那种不肯增加储蓄而只想大笔支取的人是无人理会的，这样的银行账户是根本不存在的。你毫无储蓄，到需要用钱时，也就必然无钱可用，只有欠债了。但欠债总是要还的，到头来还是要储蓄。这就是社会与人生的大海上互助互利、收支平衡的灯塔。互助互利不仅指物质利益，还有精神利益。被求助的一方不一定非要你给他什么帮助和好处不可。而且人际交往的互利互惠也不同于做买卖那样必须等价交换、立刻兑现。但作为求助者最好能让对方了解助人也会助己。你请某人来帮助粉刷装修住房，说好干半天，他可能干了不到一个小时就走掉了；你拜托某人帮你办理开办什么公司的手续，他也许只起了牵线搭桥的作用，具体的手续还要你自己去四处奔波……遇到这类情况，千万不可埋怨，不可责怪对方说话不算数。因为事实上人家已经帮了一点忙，这就值得你表示肯定和感谢。你感谢对方帮忙一小时，下回他可能会帮忙两小时，你感谢人家为你办手续探明了路线，下回他也许会一帮到底。自己乐于助人，多主动帮助别人，会不断增加感情账户上的储蓄。如上所述，求人与被人求，是一笔人情账。尽管人情账无法精确计算，但是也应当心中有数。在找对方办事时，对方常常并不情愿为你白忙活，他希望你也能帮他做些事情，有的甚至希望在他办事之前，你得先为他办成。如果你了解对方这种心理，主动满足他的欲望，他就会很痛快地帮助你。有时对方没有什么需要帮忙的事情，此时你要让对方精神上得到满足，表现出对对方的崇拜和尊敬，不断地夸奖对方的能力。如果你与对方关系很密切，求他帮忙时，他提出条件来，那你也要多为对方考虑，尽量多为对方解决一些困难。不论关系多密切，你总求人家，而没有回报，时间久了也就不行了。

《人脉就是财脉》

编辑推荐

《人脉就是财脉》：人多才能钱多一本教你如何多交朋友、拓展人脉，从而保证生意兴隆、事业成功的人生指南!一个人能否成功。不在于你知道什么，而是在于你认识谁。

《人脉就是财脉》

精彩短评

1、书中的内容比较多，对刚入社会的毕业生还可以作为学习，但操作性不是很强。总体上还可以

《人脉就是财脉》

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:www.tushu000.com