

《开口之前定胜负》

图书基本信息

书名：《开口之前定胜负》

13位ISBN编号：9787510066306

10位ISBN编号：7510066301

出版时间：2013-10

出版社：世界图书出版公司·后浪出版公司

作者：[日]天野畅子

页数：248

译者：李青

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

《开口之前定胜负》

内容概要

没口才也能混职场！

超实用商务写作工具书，100个实例教你打造必胜企划书！

企划案、投标书、个人简历、宣传海报、广告文案等商用文本是商业社会的基本沟通工具，无法利用这些工具与人有效沟通，个人的梦想和努力就将化为泡影。

本书是作者累积多年企划工作经验，结合自身广告专长所写的一本实用工具书，教授了商用文本制作这一重要技能，适合每一位职场工作者使用。不仅包含如何规范呈现商用文本应有的内容，还具体到能说服对方的种种细节，能帮助读者逐步提高，制作出既专业又吸引人的商用文本，从而达到“不说话就赢”的目的。

书中结合了100个生动有趣的案例，从编辑、图解、设计、排版各个方面详细讲解商用文本的制作技巧；又用“Before/After”作直观对比，一目了然地指出需要改进之处，读者只要模仿就能很快学会；此外，书中介绍的方法以Word、Excel软件的使用为主，方便初学者学习。

《开口之前定胜负》

作者简介

天野畅子（Amano Nobuko），日本资深企划咨询师，ePresen公司负责人。1962年出生于广岛，毕业于广岛修道大学，历任广告公司媒体部负责人、记者、咨询公司企划、大型游戏制作公司企划公关部负责人、连锁酒店总部企划等职，2006年开始专业从事企划咨询工作。

她曾代表广告公司、媒体、企业接触过各种商用文本，擅长写作企划案、标书、新闻稿，经常“不说一句话”就获得成功；曾受邀讲授“获胜！企划书制作技巧”一类课程，传授其在谈判和竞标中屡屡获胜的技巧；已出版多种演示、PPT现场演示及企划书制作方面的图书。

李青，日语语言文学硕士，中日比较文学在读博士。长期从事日语教学和口笔译工作，持翻译专业资格证书，已翻译出版多种日文图书。

《开口之前定胜负》

书籍目录

- 前言：企划书是否成功，做现场陈述前就已决定
 - 第1章 以“外表”定胜负的企划书
 - 第2章 如何制作一份极具说服力的企划书
 - 第3章 用高效企划书吸引读者不由自主往下翻
 - 第4章 一学就会的专业编辑技巧
 - 第5章 一学就会的专业图解技巧
 - 第6章 一学就会的专业设计技巧
 - 第7章 顺利通过书面审核——润色与递交企划书的技巧
- 出版后记

《开口之前定胜负》

精彩短评

- 1、日本人写的书总是很注重细节
- 2、小学堂004-02《开口之前定胜负:简报×提案×企划书的神奇说服力》超实用商务写作工具书，100个实例教你打造必胜企划书！
- 3、非常好的书，推荐！
- 4、想尽办法促使对方早做决定
- 5、相当一般，没注意评分人数就被坑了……说的很多都是常识好么，就算有点启发也不值这个分数。
- 6、有点用，但得在实操过程中慢慢练习
- 7、注意细节技巧
- 8、很多细节方面的东西，基础实用。
- 9、丫不能再被你们坑了。。就一点点用。。其他都是废话
- 10、企划案细节整理
- 11、一本我两年前应该看的工具书
- 12、适合PPT小白。
- 13、没有数字的添加数字，有数字的类比更直观的数字。
- 14、#书单# 238《开口之前定胜负！》最好的书莫过于不用看大段的文字，只浏览画面就可以学到你想要提高的能力。非常喜欢书中100副before after对比图例，简明扼要传递读者技巧。无论是简历、课件、提案、企划书都在大大小小设计细节上给予了指点。值得多次阅读，从中吸取营养。赞日本人的细腻！

《开口之前定胜负》

精彩书评

1、2p外表占胜算的五成，第一印象最重要。4p高效企划书3要素：1) 简洁（提携纲领，突出重点）；2) 图像（一目了然，传达信息）；3) 颜色（有效搭配，突出个性）。7p优秀的企划书，不用任何补充说明就能说服他人。14p制作企划书前要明确的3个事项：目的、距离项目截止日期的时间及对方决策者的特点。20p一般陈述句改为词组能大大增强语气。24p一开始不要写对方深知的内容，而是开门见山。30p短句能增强视觉冲击力。48p起决定作用的往往是预算金额。56p突出自身优势，以获取信赖。66p企划书控制在10页以内。82p将不可或缺的信息设置成页脚（版权、警告、作者）或页眉（宣传语、日期、题目）。90p用统一的版式，塑造独特的风格。102p数字以个位数为基准，向右对齐。106p用本土文字写的企划书才是最容易理解的。110p句子加句号，词组（单词、短语、题目、小标题）没有句号。114p企划书完成后一定要请别人检查一遍。118p适当留白能吸引读者。126p通过改变字号和颜色（而不是下划线）来突出想要强调的部分。160p媒体报道是最好的广告。186p按“Z”字型的阅读习惯排版。194p整齐的排列让人觉得舒服、放心。200p要打印不要复印，根据不同用途选择不同纸张。212p联系方式要放在最显眼的位置。216p多交一份用夹子夹起来，没有装订的企划书，供对方复印。

2、整本书看下来，“1.3制作企划书的目的”一节是对我最有启发的。就像书里写的一样，有时候我们过于注重现场表述和制作精美的ppt，忘记了制作各类商业文书最为关键的目的是促使对方做出我们想要的动作。明确这个中心思想之后，制作各类商业文书时自然而然会注意各种细节去达成目的。作者提醒我们注意制作目的之后，对企划书各个细节做了说明，通过文字说明加案例示范的形式，尽量地让读者有直观的印象。案例示范还做了调整前与调整后的对比，非常的贴心。这本书没有华丽的辞藻，也没有各种理论引用，完全是作者实践过程的总结。建议阅读！

3、整本书围绕写商用文本的技巧和方法为主题，作为商业社会的工作者，工作中不可避免的涉及企划案、投标书、个人简历、宣传海报、广告文案等商用文本与同事、老板、客户等等人员沟通，作为基本的沟通工具，我也是第一次系统的学习如何利用这些工具与人有效沟通。全书从编辑、图解、设计、排版四个方面深入讲解了怎么制作出能够打动别人，吸引别人的商业文本。不仅写了商业文本的规范，还结合实例写了很多说服别人的技巧和细节。我在工作和生活中经常遇到不能正常书写的人，不是说对他们有什么偏见，只是觉得这样给自己和别人都带来很大的不便。作者写的很认真，在吸引读者方面从阅读习惯和心理入手，从纸张、页数、封面、目录和章节、页码、页眉页脚、著作权标记、格式。在编辑的那一章，把字体、字号、数字、英文、标点符号、遣词造句、换行和留白、分项书写、下划线和斜体字等都涉及到了，并且把为什么这么使用的原因都写上了。其实很多技巧是通用的，比如《开口之前定胜负》里面提到的三个主题的技巧，在《怎么样卖龙虾》里面也有类似的论题，只不过更深入结合实例写的更细致，把前因后果都写清楚了，把为什么三个选择，三个主题会更容易被人接受。每一章节后面都有《拓展阅读》，里面都记录了作者自己跟相关章节有关的生活和工作经历等等。刚粗粗的翻了一遍，很有收获，晚上回家再好好看看，总结完了再补充。

《开口之前定胜负》

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