

# 《建筑师职业实用手册》

## 图书基本信息

书名：《建筑师职业实用手册》

13位ISBN编号：97877111110235

10位ISBN编号：77111110235

出版时间：2002-7-1

出版社：机械工业出版社

作者：（美）富兰克林（Franklin,J.R.）F

译者：宋秀娟

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](http://www.tushu000.com)

# 《建筑师职业实用手册》

## 内容概要

节约时间的职业秘密、迅速处理管理事务的技巧、精明的市场开发诀窍，使富兰克林为美国建筑师协会主持的这类研讨会名扬整个行业。本书不但会告诉你上面所说的一切，而且还要更多一些。在这本书里，富兰克林以他的富于感染力和容易被人接受的论述以及大量丰富的插图，为你提供了全套实用的职业工具，不但能使你工作得更轻松愉快，而且能获得更多的利益：

实用的管理战略可以使每个建筑师回收平衡每年损失在负面投入时间上的2700美元。

注重实效的逐日的市场开发方法不仅有趣，而且能使你更加会做生意。

灵活的方法和程序、处理人际关系的技巧、交流与沟通的基本知识，可以把对立的各方转变为合作的团队。

用于不同场合的谈判策略。

有关设计和施工管理方面的最新发展趋势。

经过实践考验的捷径、窍门和最佳的表格形式。

对杰出建筑师的工作方法的引证。

本书内容和版式的设计完全适应建筑师熟悉和敏感的方法和方式。这本生动的图解指南，充分揭示了至关重要的人际交往、业务和钱的管理方面的技巧，而这些技巧是学校不曾教过你的。正如作者所说的：本书不仅是你的业务上的“维生素”，而且是一剂真正的“止痛药”。

# 《建筑师职业实用手册》

## 作者简介

詹姆斯·R·富兰克林（James R. Franklin）是美国建筑师协会和美国园林设计师协会会员。他具有作为一位建筑师、园林设计师、顾问、教育家、培训导师和作家的杰出经历。作为一位从业35年的建筑师，他领导了一家拥有85名雇员的建筑师事务所，并获得过18项设计奖。作为美国建筑师协会和美国园林设计师协会的双重会员，他编辑了美国建筑师协会的《建筑师职业实用手册》的第11版，并且对该手册的第12版的主要部分做出了贡献。多年来，他以美国建筑师协会会员和该组织的一位常驻会员的名义，为该组织、美国园林设计师协会和一些建筑师事务所举办过多次受到极其广泛欢迎的学术研讨会。1995年，他加入了设在圣路易斯-奥比斯波的加利福尼亚综合技术学院。1999年，他接受了美国建筑师协会因他模范的职业服务活动而授予的令人敬佩的爱德华·C·肯珀（Edward C. Kemper）奖。他目前居住在加利福尼亚的圣路易斯-奥比斯波。

## 书籍目录

作者介绍

前言

第1部分 取得工程项目

第1章 市场开发

获得工程项目的方法

市场开发纵览

市场开发的工具和系统

第2章 间接市场开发

你要开发什么样的市场？

客户要买什么？

来自美国建筑师协会的调查结果

你可以多方位地服务于一位选定的长期客户

作为多样化服务工具的B141号文件

不要小看市场开发计划

利用和发挥电话的作用

横向领导

改善你的自我形象

什么能最好地描述一项优秀的设计？

市场开发信件的起草

选择建筑师

建筑师谈他们的需要

第3章 直接市场开发

直接市场开发的两种方法

市场开发表格

与客户会谈的诀窍

客户选择

预先交换初始信息的工作——把问题谈透

打赢投标这场竞赛

投标前的会谈

有趣和有益的市场开发演示

宣扬委托人对你的感觉，而不是你如何看待自己

你不能接受的错觉

第4章 谈判

引自《达成协议》一书中的谈判理论

谈判

.....

第5章 谈判的准备工作

第2部分 核心的东西、时间、钱和人

第6章 收款

第7章 关于钱的问题

第8章 不要管理时间，管理你自己

第9章 处理人际关系的技巧

第10章 集体工作

第3部分 工程项目设计的管理

第11章 让事务所让路

第12章 把工程设计得更好的诀窍

第13章 工程项目管理如同横向领导

第14章 工程动用后和设计前  
附录

# 《建筑师职业实用手册》

## 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](http://www.tushu000.com)