

《今天不談生意，是來交朋友的》

图书基本信息

书名：《今天不談生意，是來交朋友的》

13位ISBN编号：9789866340666

10位ISBN编号：986634066X

出版时间：2011-4

出版社：海鴿文化出版圖書有限公司

页数：271

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

《今天不談生意，是來交朋友的》

內容概要

一個成功的商人，他們做生意的過程，其實就是一個交朋友的過程！商人常嘆生意難做，到底為何難做，卻很少有人去研究。李嘉誠曾經說：「人去求生意比較難，生意來找你就容易多了」。如何讓生意來找你？多交朋友，自然有生意。仔細觀察那些成功的商人，你就不難發現：他們做生意的過程，其實就是一個交朋友的過程，朋友在他們經商的過程中，經常產生重要的作用，甚至可以決定生意的成敗。人，處理好了；事，就順利了！俗話說：「在家靠父母，出門靠朋友」。在現代社會，商道的本質即是人道。想要把事情做好，沒有朋友的幫忙是不可思議的。縱觀古今那些商業泰斗，無論是先秦的呂不韋，晚清的胡雪巖，還是華人首富李嘉誠，世界巨富比爾·蓋茲，他們事業的成功都是得益於朋友之助。對於成功的商人而言，交朋友比拿訂單更重要！單一的訂單，單純的客戶關係，只能為你帶來一筆收入，但是如果你可以成為每一個客戶的好朋友，所帶來的商業合作機會，就不再是一筆訂單的價格可以衡量的。凡是成功的商人，都有這樣的體會：很多老客戶不是自己擴展的，而是朋友介紹的。這就是現在的商人，一種把商道看成人道，從人道來拓展商道的商人。如果你的生意正在處於徘徊階段，本書將可以成為你的事業的轉捩點；如果你的生意已經非常興隆，本書將可以成為你的事業更上一層樓的台階。

《今天不談生意，是來交朋友的》

作者簡介

盛樂 著名的暢銷書作家與人際溝通專家，目前擔任管理諮詢公司顧問的工作。作者為了致力於人際關係的拓展，經常規劃許多關於銷售能力訓練和領導能力訓練的課程，希望可以讓每個人擴大自己的交際範圍與交際對象，進而在邁向成功的道路上，開創自己的偉大事業。

《今天不談生意，是來交朋友的》

書籍目錄

前言壹：「路」字經——朋友越多，路子越廣朋友與你互為資源會交朋友是一種大能力主動與別人交朋友打開與朋友的「話匣子」打破與朋友的冷場貳：「借」字經——成大事必須借用朋友的力量仲介力支撐力情報力策劃力同盟力襯托力參：「緣」字經——平時廣結善緣，急時左右逢源陌生人：與對方一見如故同學：同窗之誼的昇華同事：取長補短多溝通客戶：人情作足才長久大老闆：事業前進的標竿名人：突破金字塔頂端肆：「利」字經——親兄弟之間也要明算帳朋友間還是該談利益的當你與朋友合作的時候當你與朋友競爭的時候當朋友有求於你的時候當你有求於朋友的時候伍：「合」字經——什麼樣的朋友，才可以一起合作好朋友並不意味好合作伙伴優勢互補才能彼此協調志同道合才有共同目標有的朋友不可與之合作同富貴共患難方為好伙伴陸：「知」字經——知人知面更要知心對不良朋友敬而遠之交朋友一定要慎重選擇對朋友要善於說不柒：「禮」字經——人情世故少不了酒場喝出朋友來先交朋友後談判虛心請教好辦事平時多聯絡遇事有人幫冷廟燒香佛更靈讓誤會和猜疑離開你捌：「淡」字經——君子之交淡如水讓友情在距離中長青時刻顧及朋友的面子對朋友話不可說絕誠心才能帶來友誼多讚美你身邊的朋友要勇於承認自己的錯誤給朋友一個迴旋的餘地玖：「忍」字經——適當的「糊塗」讓交情更長久以德報怨更顯高貴品德對朋友抱有一顆寬容的心對朋友不要太計較朋友相處不要怕吃虧不要顯得比朋友聰明有理也要讓朋友三分退一步更要海闊天空心中有格局、身邊有朋友

《今天不談生意，是來交朋友的》

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