

<<室内设计接单技巧与快速手绘表达提高>>

图书基本信息

书名：<<室内设计接单技巧与快速手绘表达提高>>

13位ISBN编号：9787112080175

10位ISBN编号：7112080177

出版时间：2006-2

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：贾森

页数：180

字数：293000

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>

<<室内设计接单技巧与快速手绘表达提高>>

内容概要

成为家装设计和接单高手是每个室内设计师的愿望，而要想成为设计和接单高手，手绘表达和方案创意又是必须掌握的技巧。

本套丛书从室内设计师接单时最迫切需要的手绘表达和方案创意入手，从基础开始，全方位提高室内设计师接单水平。

全书图文并茂，深入浅出，辅以大量成功经验和实例。

本书为第二册，主要内容是家装设计接单技巧和快速手绘效果图表达。

本书可作为大专院校建筑装饰与室内设计专业辅助教材，也可作为室内设计师或家装从业人员入门、提高和资质考核应试的必备自学参考教材。

书籍目录

第一章 怎样学好快速手绘效果图 · 从设计师接单到表现性快速手绘 · 学好快速手绘效果图的两个法则 · 学习快速手绘效果图的步骤 · 造型要从结构素描开始 · 用色来表现质感和光影气氛 · 练就一双判断精确的眼睛 · 多做室内速写和照片临摹练习

第二章 快速手绘技法训练与实例 · 从简单的单体循序渐进地入手 · 室内各种材质的快速表现练习 · 室内各种单体的快速表现练习 · 家装快速手绘综合表现技巧实例

第三章 怎样搞清客户的真实需求 · 搞清楚客户的家庭人员与生活方式 · 搞清楚户型格局和存在的问题 · 家装客户都要做哪些装修项目 · 搞清楚家装客户能承受的装修标准 · 搞清楚家装客户喜好的装饰材料 · 搞清楚家装客户的风格取向 · 搞清楚家装客户的色彩与色调喜好 · 搞清楚装饰照明的需求 · 搞清楚家装客户的投资预算

第四章 接单时如何介绍家装方案 · 好的方案是介绍出来的 · 方案介绍前要搞清楚的三个问题 · 设计师怎样介绍家装方案才吸引人 · 介绍方案时怎样调动家装客户的接单欲望 · 介绍方案时要做好哪些准备 · 设计师介绍方案的方法和步骤

第五章 家装接单时预算报价的技巧 · 怎样处理家装客户的价格问题 · 家装报价时应注意哪些问题

第六章 怎样签订合同不会有纠纷 · 签订家装合同前必须具备的备件 · 怎样确定要装修的项目内容? · 为什么会发生家庭装修纠纷? · 家装施工有哪些承包方式 · 怎样签订家装施工合同 · 家庭装修施工期间应注意什么? · 装修中途设计有变动怎么办?

第七章 怎样让挑剔的家装客户接单 · 挑剔的才是真正的家装客户 · 怎样应对挑剔的家装客户 · 不要把挑剔意见当作拒绝 · 回复家装客户挑剔意见的时机 · 要用问句来回复挑剔的家装客户 · 如果客户总是犹豫不决怎么办 · 家装客户总是纠缠价格怎么办

第八章 家装接单六种强效成交技巧 · 家装成功接单的基本条件 · 学会分析和把握家装客户 · 怎样抓住家装客户接单信号 · 寻找出家装客户接单的热钮 · 家装接单六种强效成交技巧

第九章 接单与快速表达流程实例 第一步 强化接单管理 保护公司和设计师权利 第二步 用实例交流沟通 通用知识赢得信任 第三步 步步完工预视 完美表达业主意愿 第四步 当场做出预算报价表参考文献

编辑推荐

此书对那些欲从事家装设计的读者从基础开始学习，或对正在从事家装设计的读者欲突破自我、全面提高都有很大的帮助。
读者只要循序渐进地按照书中的步骤坚持下去，设计和接单能力必将会大有长进。
更重要的是应用作者独特的快乐家装理论，读者将游刃有余地把握家装设计客户，成为既能做好设计，又能接好单的家装设计接单高手。

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>