

<<私家教练>>

图书基本信息

书名：<<私家教练>>

13位ISBN编号：9787121100123

10位ISBN编号：7121100126

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业出版社

作者：陈新

页数：241

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>

<<私家教练>>

内容概要

本书是汇聚作者多年从事欧美市场软件外包行业的实际经验的精彩总结。

它深刻剖析了这一行业的特点、业务模式、方法技巧，以及注意事项，不光为正在从事软件服务外包工作和有志于进入这一领域的从业人士指点迷津，而且对其他行业的人士也有很好的借鉴作用。

本书内容丰富、翔实，图文并茂；在写作手法上采用讲故事的形式，以朴实的语言，生动有趣地阐述了作者从事软件服务外包工作的心路历程。

在写作方式上，本书每一章节议论一件事，并用实例来说明如何实施，然后提出思考题，手把手教你如何提高自身素质和团队的核心竞争力，真实体现了作者充当“私家教练”的初衷。

<<私家教练>>

作者简介

本书作者陈新在美国、德国和中国从事计算机软件的开发、管理，及市场销售等工作已有二十年。目前陈新致力于企业管理咨询和领导能力培训工作。她希望为培养更多成功的企业领导人才和发掘他们巨大的潜能而贡献力量。

崇尚美好和真诚，陈新期待着每日都有美丽新发现。

陈新毕业于上海交通大学电子技术与计算机科学系自动控制专业，其后在美国马里兰大学获电机与电子工程学硕士学位，近十年来曾在北京软通动力信息技术有限公司和美国友邦软件技术有限公司等中外企业担任过总经理及其他高级职位。

<<私家教练>>

书籍目录

寻找UFO——写在前面第1章 演出开始了 1. Hi, 老外!
Dear Customer 2. 看不见的服务 3. It's Art!
编程也是艺术创新第2章 理解中外文化差异 4. 北京烤鸭与当肯多纳甜甜圈 5. 不到长城非好汉 6.
听不懂的赞扬 7. “上帝”也会出错 8. 勤动脑, 多提问 9. 对客户说“不” 10. 美国人各自为政 11.
个人隐私 12. “狼教练” 第3章 沟通与实践 13. 电子邮件与联网聊天 14. 电话会议(Conf. Call)听
懂了多少 15. 参加会议的基本礼仪 16. 与客户拉家常(small Talk, Hallway Talk) 17. 技术激情要溢于
言表 18. 都是沟通不当惹的祸 19. 烽火台 20. 及时道谢 21. 视频面试中的新挑战第4章 项目进行时
22. 知己知彼, 百战不殆 23. 给客户写提案书 24. 具像化 25. Semi-perfectionist与创意 26. 120%的
努力和科学态度 27. 远程技术培训 28. 客户怎样才会站在我们这一边 29. 项目实施过程中的陷
阱(Pitfalls) 30. CIllecklist——请客户参与监理 31. Team!
Team! 32. 铁定的Deadline吗 33. 与文档相伴 34. 每天换衬衫第5章 好戏落幕时 35. 项目失败之后的
反思 36. Time to Show Off!
给项目总结 37. 未来的路程第6章 台上一分钟台下十年功 38. 积极主动负起责任 39. 看CCTV-9学
英文 40. 起个英文名字 41. 参加竞赛 42. 撰写演讲稿 43. 演讲与: Body Language 44. 欧美客户的
面试点滴 45. 好友圈子Buddies buddies!
46. 健身之短期强化训练与持久力附录 A. 项目经理手册(样本大纲) B. 客户服务指南(样本大纲) C
. 撰写提案书流程 D. 会议纪要实例 E. 多层次Word文档 F. E-mail实例 G. 周报实例 H. Cheddist
实例后记本书英文术语索引读者评论(选)

<<私家教练>>

章节摘录

第1章 演出开始了 1. Hi, 老外!

Dear Customer 现在我还记得初次见到外国人时的紧张心情。

在大学二年级时,我被介绍去认识一位在复旦大学工作的美国教授,主要是让我了解美国大学学习生活的情况,以便能对我今后到美国留学有所帮助。

虽然我当时已在大学英语提高班(同年级1500多人中考出50人,组成2个班)学习一年多了,可是还没有跟外国人直接交流过,我在前几天就紧张得睡不好觉。

其实,见面之后发现语言倒不是主要的障碍。

渐渐放松下来,我和教授一家人聊了起来。

教授12岁的女儿认为我的中文名字不好发音,就为我起了一个英文名,还在一张纸上将名字画成大大的艺术字体送给我,那可爱的画面我至今还记忆犹新。

我让她数数,上了大数位之后她就数不上来了。

她很坦率地说,我不会。

交谈中,教授建议我要学习美国人很推崇的逻辑学。

几次见面之后,大家彼此就很熟悉了,我对欧美人士在谈话中的语言习惯、推理逻辑、看问题的观点,以及对客观(硬设备)和主观能力(软实力)的关注感受很深。

所以,在交谈中,就能主动找到许多话题,当然也有了共同语言,成了老朋友。

在北京从事欧美软件外包事业的这10年里,每当我看到同事在准备第一次见外国客户时,我总是想起自己第一次见外国人的心情。

现在看来,如果当年就认识到要提前花点时间更多了解教授及家人,那么,在我们初次见面时就能够对我想了解的美国大学情况有更多的探讨。

随后的几次见面,我也能了解到更多更深入的信息。

<<私家教练>>

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>