

<<生意场社交知识全知道>>

图书基本信息

书名：<<生意场社交知识全知道>>

13位ISBN编号：9787510412363

10位ISBN编号：7510412366

出版时间：2010-12

出版时间：新世界

作者：雅瑟

页数：383

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>

<<生意场社交知识全知道>>

内容概要

应答客户的询盘：立即报价。

传递坏消息时：我们似乎碰到了一些情况... 如果你不知道某件事：让我再认真地想一想，10
点前答复您好吗？ 请同行帮忙：没有你真不行啊！ 拒绝黄段子：这种话好像不适合在这里讲哦！

减轻工作量：我知道这件事很重要，我们不妨先排一排手头的工作。

按重要性排出先后顺序。

承认过失：是我一时疏忽，不过幸好... 打破冷场的话题：我很想知道您对这件事的看法...

面对批评：谢谢你告诉我，我会仔细考虑你的建议的。

<<生意场社交知识全知道>>

书籍目录

第一篇 社交决定人脉，人脉决定钱脉 第1章 人脉是通往财富的入门票 人脉是你的无形资产 有人脉才有竞争力 人缘决定你的生意成败 好人脉带来好财运 不断编织人脉网络 拓展人脉的要点 维系人脉的诀窍 提升人脉竞争力七大技巧 在人脉网中提升自己 第2章 朋友是取之不尽的商务资源 朋友是你的重要资源 朋友可以成为你的榜样 朋友可以成为你的中介 朋友可以成为你的支撑 朋友可以为你提供情报 朋友可以为你出谋划策 朋友可以与你一起合作 朋友的档次衬托你的档次 第3章 做中国式的人情买卖 做中国式的人情买卖 时刻顾及别人的面子 要勇于承认自己的错误 不要为友情而抵押面子 给别人一个回旋的余地 赢得顾客的心能赚大钱 和气生财，财生和气 ...

<<生意场社交知识全知道>>

章节摘录

江苏的洪先生经营着一家服装厂，他主要是做出口生意，很少内销。

洪先生常说：“眼睛只盯着钱的人做不成人买卖。

买卖中也有人情在，抓住了这个人情，买卖也就成功了一半。

”洪先生对此是深有体会的。

2000年服装厂还是一个只有几十个人的小厂，凭着质优价廉勉强在国际市场上混口饭吃。

有一次。

一个法国客商订购了50套西装，洪先生按照对方的要求包装完毕后运到码头准备发货，就在这时，这个法国客商却突然打来电话请求退货，原因是该客商对当地市场估计错误，这批货到法国后将很难销售。

退货的要求是毫无道理的，洪先生大可一口拒绝对方，反正合同都已经签了，但经过两天的考虑，洪先生却决定答应对方的退货请求，因为对方答应支付包装、运输等一切费用，这批服装由于是外贸产品。

在国内市场上应该可以销售得出去，所以洪先生等于没有什么损失。

而最大的好处是他这样做等于是帮助了法国客商。

双方将建立良好的合作关系。

事情果然正如洪先生所料，法国客商非常感谢洪先生的大度，表示以后在同类产品中将优先考虑洪先生的产品。

他还不断向自己的朋友夸奖洪先生。

为洪先生介绍了很多的生意。

就这样洪先生以他富有人情味的生意经成功地国际市场上站住了脚。

两三年内，洪先生的工厂不断扩建。

有六百多名工人为他工作，他的生意越做越大。

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>