

<<商务高尔夫>>

图书基本信息

书名：<<商务高尔夫>>

13位ISBN编号：9787811129014

10位ISBN编号：7811129019

出版时间：2009-8

出版时间：李云霞、张金鸥 云南大学出版社 (2009-08出版)

作者：李云霞，张金鸥 著

页数：324

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>

<<商务高尔夫>>

前言

随着高尔夫作为一种商务潮流在世界范围内迅猛扩张，商务与高尔夫，高尔夫与商务，这两者越来越走向联手，一个修饰另一个。

高尔夫在某种程度上已成为全球通用的商务语言，目前全球范围内几乎有一半以上的商业合作都是在高尔夫球场达成的。

越来越多的商界人士把高尔夫作为高端商务交流的手段和工具，高尔夫球场已经成为商界人士的一种联络感情、巩固友谊、回馈公司高端客户的平台。

为什么会这样？

试想一下，办公室或会议室正襟危坐的谈话，酒店或餐厅拘谨的用餐或豪放的畅饮，哪一个能够比得上高尔夫球场这个绝佳的沟通平台？

无怪乎打高尔夫球的商界人士有这么一种说法：小生意在酒桌上谈成，大生意在高尔夫球场谈成。

这与高尔夫运动本身的特点以及它的发展趋势——商务高尔夫有着很大的关系。

商务高尔夫在欧美国家相对起步较早、发展较快，在亚洲的日本、韩国也获得迅猛的发展。

在中国，在高尔夫球场进行商务活动也开始出现在挥杆击球的球手之中，商务高尔夫已经成为一种习惯、一种态度、一种文化、一张商界的名片。

为此，本书以商务活动的核心——沟通——为起点，以高尔夫运动过程为主线，以营建和谐商务关系为归宿，力求简明扼要、深入浅出、通俗易懂，强调理论性、实践性和可操作性原则，体现一般原理与典型案例相结合的特色。

本书分为上、下两篇：上篇主要阐述商务高尔夫基础，即高尔夫史话、高尔夫运动构成元素、商界与高尔夫的微妙关系、商务高尔夫释义；下篇主要阐述商务高尔夫运作，即商务高尔夫运作理念、商务高尔夫活动策划、商务高尔夫球场智慧、商务高尔夫旅游等。

本书定位为培养具有现代商务运作理念、掌握现代商务活动技能的当代职业经理人的教材，同时可作为各类高等院校工商管理专业以及相关专业的教材使用。

本书参考了许多专家学者以及高尔夫运动爱好者的研究成果，他们的研究为我们提供了思路 and 材料方面的借鉴，极大地丰富了本书的内容，在此一并表示感谢和敬意。

由于作者水平和经验所限，加之商务高尔夫发展迅速，因而书中疏漏和不足在所难免，恳请同行专家和广大读者批评指正。

<<商务高尔夫>>

内容概要

随着高尔夫作为一种商务潮流在世界范围内迅猛扩张，商务与高尔夫，高尔夫与商务，这两者越来越走向联手，一个修饰另一个。

高尔夫在某种程度上已成为全球通用的商务语言，目前全球范围内几乎有一半以上的商业合作都是在高尔夫球场达成的。

越来越多的商界人士把高尔夫作为高端商务交流的手段和工具，高尔夫球场已经成为商界人士的一种联络感情、巩固友谊、回馈公司高端客户的平台。

为什么会这样？

试想一下，办公室或会议室正襟危坐的谈话，酒店或餐厅拘谨的用餐或豪放的畅饮，哪一个能够比得上高尔夫球场这个绝佳的沟通平台？

无怪乎打高尔夫球的商界人士有这么一种说法：小生意在酒桌上谈成，大生意在高尔夫球场谈成。

这与高尔夫运动本身的特点以及它的发展趋势——商务高尔夫有着很大的关系。

<<商务高尔夫>>

书籍目录

上篇：商务高尔夫基础第一章 高尔夫史话第一节 高尔夫运动起源一、苏格兰起源说二、荷兰起源说三、中国起源说第二节 高尔夫运动发展历程一、古代高尔夫雏形产生与扩散阶段二、近代高尔夫逐渐成熟与传播阶段三、现代高尔夫迅速发展普及阶段第三节 高尔夫产业化发展一、发达国家高尔夫产业化发展二、中国高尔夫产业化发展第二章 高尔夫运动构成元素第一节 高尔夫球场一、高尔夫球场的概念二、高尔夫球场功能分区三、高尔夫球场类型第二节 高尔夫运动器材一、高尔夫球二、高尔夫球球杆三、高尔夫球辅助器材第三节 高尔夫运动必备技术一、高尔夫基本技术二、高尔夫挥杆击球原理三、高尔夫挥杆击球练习第四节 高尔夫运动着装一、高尔夫运动着装的要求二、高尔夫运动着装的选择第五节 高尔夫规则一、高尔夫规则衍变的历史回顾二、高尔夫规则的基本内容三、高尔夫规则的精髓四、高尔夫规则中最受关注的五类规则第六节 高尔夫礼仪一、高尔夫运动基本礼仪二、上场之前的礼仪须知三、球场上的礼仪四、球场礼仪简记第三章 商界与高尔夫的微妙关系第一节 商业精神与高尔夫文化的异曲同工之妙一、商业精神二、高尔夫文化三、商业精神与高尔夫文化的异曲同工之妙第二节 高尔夫承载商务交往第三节 成功人士与高尔夫之间的共荣一、成功人士提升高尔夫品质二、高尔夫造就成功人士第四节 “球场定乾坤”的经典案例一、吴作栋的“请进来、打出去”二、“阿里巴巴”并购“雅虎”三、均瑶集团纳贤四、高尔夫社交皇后第四章 商务高尔夫释义第一节 商务概述一、商务的由来二、商务的定义三、与商务相关的几个概念四、现代商务活动五、全新商务模式崛起第二节 商务高尔夫释义一、商务高尔夫的内涵二、商务高尔夫的特征三、商务高尔夫与高尔夫商务第三节 CEO的商务高尔夫故事一、杰克韦尔奇二、沃伦巴菲特和比尔盖茨三、斯坦奥尼尔四、罗布奥洛林五、斯科特麦克尼利六、查尔斯施瓦布七、一家著名投资公司的CED八、郭士纳九、于向国十、武国维下篇：商务高尔夫运作第五章 商务高尔夫运作理念第一节 商务高尔夫运作原理一、商务心理学原理二、商务沟通原理三、商务策划原理四、商务礼仪原理第二节 商务高尔夫运作理念第三节 商务高尔夫运作类型一、商业组织高尔夫赛事运作二、商业伙伴高尔夫联谊活动运作第六章 商务高尔夫活动策划第一节 商务高尔夫活动策划概述一、商务高尔夫活动策划的含义二、商务高尔夫活动策划的原则三、商务高尔夫活动策划的程序四、商务高尔夫活动策划的方法第二节 商业组织高尔夫赛事活动策划一、商业组织高尔夫赛事活动策划纲要二、商业组织高尔夫赛事活动策划案三、商业组织高尔夫赛事活动流程第三节 商业伙伴高尔夫联谊活动策划一、商业伙伴高尔夫联谊活动策划纲要二、商业伙伴高尔夫联谊活动球场选择三、商业伙伴高尔夫联谊活动球场预订第四节 商务高尔夫活动策划案例一、TCL集团有限公司的“TCL高尔夫精英赛”二、全球通VIP高尔夫俱乐部会员赛总策划案三、“第一财经”商界精英高尔夫挑战赛活动策划四、大连“工行杯”客户高尔夫邀请赛策划案五、兴业银行贵宾高尔夫活动六、马克麦考马克的故事第七章 商务高尔夫球场智慧第一节 商务高尔夫球场智慧概述一、商务高尔夫球场智慧的含义二、商务高尔夫球场智慧的特点三、商务高尔夫球场智慧的生成第二节 第一印象场域的智慧第三节 球道区的智慧一、制定游戏规则的智慧二、球道上的智慧三、果岭上的智慧第四节 对待球童的智慧一、认识球童的潜在价值二、获得球童的有效协助三、重视与球童之间的互动第五节 最后印象场域的智慧一、固化友谊，回顾比赛中度过的美好时光二、赠送礼物，向客人表示感谢三、洞察客人，作出迅速、灵活、正确的判断四、认真总结，学会改进商务高尔夫成绩第八章 商务高尔夫旅游第一节 商务高尔夫旅游概述一、商务高尔夫旅游的概念二、发展商务高尔夫旅游的意义三、商务高尔夫旅游的发展条件第二节 我国商务高尔夫旅游市场分析一、我国商务高尔夫旅游经营现状二、我国商务高尔夫旅游客源细分市场三、我国商务高尔夫旅游目标市场选择第三节 商务高尔夫旅游线路一、国内商务高尔夫旅游线路二、国际商务高尔夫旅游线路附录附录一 国内高尔夫球场一览表附录二 高尔夫术语中英文对照附录三 中外知名高尔夫赛事附录四 中外著名高尔夫球场附录五 二十二家最具投资价值的高尔夫会籍参考文献

<<商务高尔夫>>

章节摘录

插图：随着高尔夫在英国的广为流传，1682年，苏格兰宫廷中有人发起高尔夫赛事。当时苏格兰将高尔夫球场设于近海的沙丘地上，尤其是大不列颠岛的东北海岸，因为那里有沙丘、沙地、草地和金雀花。

正因为有这种美丽的大自然风光，吸引了更多的人参加高尔夫运动。

1744年，绅士高尔夫球社成立，其击球活动主要集中在雷斯球场。

1754年，圣安·德鲁斯球社成立，并遵照“绅士高尔夫球社”制定的规则举行了高尔夫比赛。

圣安·德鲁斯球社成为高尔夫运动的传播中心。

威廉四世在位期间该球会成为“圣·安德鲁斯皇家古老高尔夫俱乐部”，正因为有王室的参与，这个俱乐部逐渐在高尔夫球界取得领导地位，而其所制定的打球规则也成为高尔夫比赛裁判的准绳，并沿用至今。

18世纪70年代的英国工业革命使得英国的中产阶级有了更多剩余时间和收入，于是他们效仿皇家贵族到苏格兰度假。

在那里他们有机会参与高尔夫运动并沉溺其中，当他们度假结束时把高尔夫运动带回了英格兰。

在18世纪中期到19世纪中期这100多年的时间中，高尔夫运动逐渐走向成熟，成立了许多至今仍然非常著名的高尔夫俱乐部，涌现了一批著名的高尔夫先驱球手，出现了许多高尔夫球杆和高尔夫球制造者，为高尔夫运动更为广泛的传播提供了可能。

最初高尔夫运动使用的高尔夫球只是一种非常粗糙的圆形木球。

18世纪，用羽毛作芯、皮革作外壳缝制的羽毛高尔夫球代替了早期的圆形木球，这种羽毛制球飞行距离远，一些指标甚至可以和现今高尔夫球相媲美。

但是这种球使用一段时间后飞行能力降低，沾水后容易开裂，球常常在飞行中破裂，而且主要靠手工制作，工艺难度高，价格昂贵。

1848年，第一只用马来树胶制作的高尔夫球推向了市场。

这种球耐磨性好，比羽毛制球便宜，外壳利用模具加工制造，飞行特性更好。

<<商务高尔夫>>

编辑推荐

《商务高尔夫》由云南大学出版社出版。

<<商务高尔夫>>

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>