

《如何成為頂尖設計師》

图书基本信息

书名：《如何成為頂尖設計師》

13位ISBN编号：9789867039262

10位ISBN编号：9867039262

出版时间：2006年09月28日

出版社：積木

作者：Adrian Shaughnessy

页数：176頁

译者：朱耘

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.tushu111.com

《如何成為頂尖設計師》

內容概要

一本設計師寫給設計師的學習書。

你是否有設計工作上的困惑是無人可諮詢、解決的：我是否適合從事設計工作？個人作品集該如何製作？怎樣才能設計出好作品？如何讓客戶接受我的設計……

現在你不必再從失敗和錯誤中學習，本書將提供十位世界知名設計師毫無保留的工作祕訣，讓你透過他們的經驗分享，輕鬆成為頂尖設計師。

概述 「這本書在談什麼？」

讀者是誰 / 提供什麼內容 / 主旨為何 / 關於作者 / 跟其他平面設計書籍有何不同？

第一章 現代設計師必備的特質：「平面設計是給自我中心狂從事的工作」

平面設計師所需的創意、理念和特質。

第二章 如何找工作：「我想找一份工作，它不但能給我很大的發揮空間，又能做到有得獎機會的設計案」

不同的工作選擇 / 到設計工作室工作，還是到大公司的設計部門工作？ / 學徒制的好處 / 到哪裡找工作 / 如何向工作室求職 / 可做與不該做的事 / 面試技巧 / 個人作品集 / 雇主真正想要的是什麼？

第三章 成為自由接案設計師：「我想為自己工作」

建立自由接案的個人事業 / 好處 / 陷阱 / 哪類客戶會找自由接案設計師？ / 在家工作或租間工作室 / 與他人共用工作空間 / 如何接到案子

第四章 成立工作室：「我想經營屬於自己的工作室。我喜歡核算稅款和一天工作十八個小時」

好處 / 陷阱 / 擬訂企畫書 / 專業顧問 / 尋找辦公室 / 選擇工作室的名字 / 形象定位 / 工作室制度

第五章 經營工作室：「我想經營一家世界知名的工作室，做很棒的設計案並賺大錢」

雇用創意人員 / 辨識人才 / 雇用非設計師的員工 / 接待員的重要性 / 建立工作室的理念

第六章 爭取新案子：「我總是需要更多案子，為何別人總能接到好案子？」

新公司和如何自我推銷 / 新公司的策略 / 全心投入的新案開發人 / 爭取客戶 / 工作室的作品集 / 網站 / 宣傳品

第七章 客戶：「所有的客戶都很壞」

客戶心理 / 處理客戶的期待 / 面對不滿的客戶 / 如何分辨誰是會讓你白忙一場的客戶 / 留住客戶 / 培養客戶關係 / 開除客戶 / 提案

第八章 自我宣傳：「我不想成名，只希望同行喜歡我的作品」

建立名聲 / 為作品集，不為增加進帳而工作 / 設計比賽 / 同業組織 / 參與講座和活動 / 和藝術學院保持聯繫 / 和媒體應對

第九章 創作過程：「我想做出好作品，但有時結果並不如我期盼的那麼出色」

創作過程 / 新案子該從何著手 / 如何詮釋簡報 / 研究 / 工作流程 / 協力的好處 / 擁有個人創作理念 / 判斷作品優劣的標準 / 如何成為平面設計師

Interview / 設計師專訪

奈維爾．布羅迪 (Neville Brody)

娜塔莉．杭特 (Natalie Hunter)

魯迪．凡德蘭斯 (Rudy VanderLans)

約翰．沃瑞克 (John Warwicker)

安琪拉．羅倫茲 (Angela Lorenz)

亞歷山大．格爾曼 (Alexander Gelman)

安迪．克魯茲 (Andy Cruz)

金．希爾索伊 (Kim Hiorthoy)

彼得．史德姆勒 (Peter Stemmler)

柯瑞．何姆斯 (Corey Holms)

《如何成為頂尖設計師》

作者簡介

Adrian Shaughnessy

英國資深設計人，創立英國知名設計公司Intro，其客戶包括英國國家廣播公司、新力、德意志銀行、企鵝圖書等，目前定期為Eye、Design Week和Creative Review等英國知名設計雜誌撰寫設計文章。

《如何成為頂尖設計師》

精彩短評

《如何成為頂尖設計師》

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.tushu111.com