

《左手交朋友 右手做生意》

图书基本信息

书名：《左手交朋友 右手做生意》

13位ISBN编号：9787115328455

出版时间：2013-9

作者：潘鸿生

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

《左手交朋友 右手做生意》

内容概要

在生意场上，如何交朋友、结交有益的朋友是一门学问。做好生意赚大钱，交好朋友成大事。一个人缘好、会选择朋友并懂得维护好朋友关系的人，一个具有良好的经商心态并且有生意头脑的人，就能够把握和利用好各种场合，轻松交益友，顺利做成生意，在生意场上如鱼得水。

本书汇聚了众多在商海中摸爬滚打，最终走向成功的卓越商人和知名企业家的经商经验和心得体会。通过通俗易懂的语言，本书循序渐进地向读者介绍了结交朋友的重要性以及如何选择朋友、如何结交朋友、如何维护好朋友之间的友谊、如何把握好生意场上的感情投资等诸方面的方法和技巧，帮助读者在生意场上更好地结交朋友，成功做生意。

《左手交朋友 右手做生意》

作者简介

潘鸿生，畅销书作者、人生励志学者，长期致力于成功学的研究，已出版相关作品多部。代表作品有《聪明女人会说话》、《别让工作追着自己跑》、《做人如水的哲学》、《改变一生的闪念》、《抛开感性 保持理性》、《每天一个心灵感悟》、《从不可能到可能成功人士的七种思维方式》等。

《左手交朋友 右手做生意》

书籍目录

- 封面
- 扉页
- 前言
- 第一章 做生意就是交朋友，商界永不过时的生意经
 - 朋友是一笔无形资产
 - 成功是从交朋友开始的
 - 朋友是财富的源泉
 - 朋友给你带来机遇
 - 有朋友的扶持，前路更好走
 - 多个朋友多条路
 - 不要忽视身边的每个人
 - 和朋友共创辉煌
- 第二章 广泛结交朋友，生意场上多个朋友多条路
 - 老乡情谊不可丢
 - 同窗之谊办自己的事
 - 让同事为你添砖加瓦
 - 远亲不如近邻
 - 背靠大树好乘凉
 - 客户是你的衣食父母
 - 多结交事业成功的人
- 第三章 善于结交朋友，赢在交友的第一回合
 - 与陌生人一见如故
 - 给人留下良好的第一印象
 - 微笑是最好的名片
 - 良好的形象影响他人对你的印象
 - 倾听有时候胜过诉说
 - 用你的亲和力去感染和打动别人
 - 主动打招呼，让彼此熟悉起来
 - 得体的自我介绍为你敲开交往的大门
 - 与人握手也要注意礼节
 - 记住他人的名字
 - 小名片大学问
 - 非凡的谈吐让人另眼相看
- 第四章 做生意先做人，魅力赢得人心
 - 为自己赚足好人品
 - 讲诚信的人才能把生意做大
 - 尊重别人与自我尊重一样重要
 - 生意人保持低调是明智之举
 - 谦虚总会赢得别人的好感
 - 宽容可以赢得更多的朋友
 - 守时是生意人必备的素质
 - 心态平和，放低姿态
 - 保持诚实的品质，就是赢得他人的信赖
 - 做正直的人，做正确的事
- 第五章 留下人情债，生意场上的感情投资
 - 感情投资，建立人情账户
 - 投资“潜力股”，冷庙也要常烧香

《左手交朋友 右手做生意》

人情，千万不可透支
欲先取之，必先予之
吃亏是福，生意人要大方一点
善待别人就是善待自己
人情往来不能无“礼”
朋友之间有事没事常联系
第六章 懂人情知世故，赢得生意场上的好人缘
避免与他人争论
凡事给人留余地
给他人留足面子
不要议论别人的是非
朋友之间要保持适当的距离
不要炫耀自己的得意
真诚待人，你会赢得更多的帮助
满足他人渴望被赞赏的心理
说话办事要投其所好
幽默是交往的催化剂
第七章 把客户当朋友，生意自然会水到渠成
站在客户的角度考虑问题
取得客户的信任
客户永远是对的，不要和客户争辩
适当赞扬客户，让他得意你就满意
重视抱怨，赢得客户真心
帮助客户，成就自我
用真情感动客户，让他永远记住你
第八章 生意场上没有永远的敌人，也没有永远的朋友
和气生财是做生意的硬道理
善于合作等于踏上了生财的高速路
朋友归朋友，生意归生意
向你的对手学习，你会进步得更快
与竞争对手合作，实现共赢
与人分利是生意人的大智慧
做大生意要懂“借”字诀
第九章 商者无域，做生意没有固定模式
积极思考，坏事也可以变好事
抢先一步，速度制胜
宣传品牌，让客户记住你
把眼光放长远一些
版权

《左手交朋友 右手做生意》

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