

<<现代成功个体职业者全书>>

图书基本信息

书名：<<现代成功个体职业者全书>>

13位ISBN编号：9787800873553

10位ISBN编号：7800873552

出版时间：1999-07

出版时间：中国发展出版社

作者：玛丽安·福克斯(美)

页数：239

字数：189000

译者：兰炜班

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>

## <<现代成功个体职业者全书>>

### 内容概要

在过去几年里，个体职业者的队伍在数量和种类上大量增加。独立企业家自给自足的生活方式成为一种出路的时代已经来临。个体从业的扩大有三个原因。

首先，比较大的公司为了削减管理费用，将以前由公司内部职员从事的业务包给外面的人去做。从事广告、销售、写作、设计、制表、誊写服务的人员，以及许多其他行业的独立专业人员都得益于这种求助于外界知识的做法。

个体从业猛增的第二个重要原因起源于非寻常服务业的惊人发展。

我本人的组织者专业十年前还不存在；那时也没有被称为“代理夫人”的衣橱分理专家以及许多其他服务性业务。

我想这些服务行业将会继续扩大，尤其是那些能为备受困扰的双职工家庭减轻某些家庭负担的行业。

第三，我们社会日益无拘无束和自由的气氛鼓励了那些具有特殊技能的人们开创他们自己的事业。人们可以作为独立的电脑程序设计员、文字处理员、私人教师、翻译以及狗料理员，在全国各地或者在世界各地获得成功。

随着数量和种类的增加，人们认识到个体从业是一个具有发展潜力和赚取可观收入的重要职业。为了实现这种潜能，在享受自由（这首先也许是走向独立的动力）的同时，个体职业者需要知道些什么？

首要的是：如何确认预期的客户；如何推销自己；如何提出建议方案或表述；如何决定销售；如何谈判收费；如何处理合同事务和应付法律责任；以及如何进行办公室运作和在需要时找到额外的帮助。也许最重要的是，必须能够冷静地评价一种成功的个体从业生活所必需的气质和个性特征。

可以这样说，直到今天，每一位个体从业者都得通过实践反摸索，重塑命运，才能找到这些问题的答案，因为过去没有人知道或者没有共同的经验可以汲取。

本书从两个方面填补了这个空白：通过彻底而又清楚地阐明上述问题以及其他许多问题，并且从个体实践者们的各种经验里得出这样一种感受，即个体职业者的确是一种可行的职业选择，而且个体职业者虽然是独立的，但并不孤独。

本书对任何已经是或正想成为个体职业者的人来说都是一个极好的参考读物。

## &lt;&lt;现代成功个体职业者全书&gt;&gt;

## 书籍目录

致中国读者前言 第二版介绍 第一章 个体职业者的游戏 一 抓住个体从业的核心 二 建立一个小企业 三 安全问题 四 个体从业的理由 五 你是这类人吗 第二章 创业：经营计划 一 研究经营计划 二 编写经营计划 三 经营计划的各个组成部分 四 概述 五 客户概况 六 竞争对手的概况 七 销售预测 八 地点 九 组织计划 十 营销计划 十一 财务计划 第三章 选择法人体制 一 个人独资经营 二 股份有限公司 三 合伙经营 四 听取专家的建议 第四章 建立办公室 一 规划你需要的那种办公室 二 办公室的选址 三 装备办公室 四 其他办公室服务 五 购买办公用品 六 办公“零件” 七 办公室的安全 第五章 新型办公技术 一 新技术的利与弊 二 如何购买技术设备 三 台式电脑 四 便携式电脑 五 传真机 六 扫描仪 七 复印机 八 电信系统 九 蜂窝式移动电话 十 寻呼机 十一 购物指南 十二 节省空间的诀窍 十三 健康问题 十四 使工作者能发挥最高效能的办公室 第六章 个体从业的财务问题 一 建立簿记系统 二 使用现金流量表 三 建立和使用预算 四 筹集资金 五 从财务专家那里获得帮助 六 当你有了多余的钱 七 养成良好理财习惯的重要性 第七章 照料自我 一 风险分析：你需要了解什么 二 购买健康保险 三 兼顾退休问题 四 残疾保险 五 灾害保险 第八章 个体职业者与税务局 一 税务局对个体职业者的定义 二 与会计师合作 三 你生活中可享受税收减免和调整的部分 四 始终关注有关税收的最新信息 五 坚持簿记 六 纳税计划：你能做些什么 七 如果你被审计怎么办 八 走上税务法庭 第九章 推销自己 一 树立正确的态度 二 寻找客户 三 让客户发现你 四 进行第一次拜访 五 个体职业者的简历 六 亲自推销 七 创造回头客 八 与客户和睦相处 九 性骚扰和人身安全 十 在别人的办公室工作 十一 让别人推销你 第十章 有关收费的各种问题 一 盘算收什么费 二 计算你的收费 三 进行收费谈判 四 从事投机和委托销售 五 赊账问题 六 提高你的收费标准 第十一章 见诸文字 一 创建票据线索 二 发票 三 协议书 四 交换：合同的精髓 五 处理合同 第十二章 定下心来工作 一 管理你的时间 二 工作进度表 三 安排得有条有理 四 避免外界打扰 五 个体职业者容易犯的错误 第十三章 个体业务的营销 一 树立形象 二 亲自推销 三 为广告节目做计划 四 在何处做广告 五 宣传 六 宣传的途径 七 当你的营销计划产生效果时 第十四章 最终结局：发展还是退出 一 在应该发展的时候 二 为发展做计划 三 探索未来 四 建立网络的重要性 五 在发展期间与你目前的客户相处

<<现代成功个体职业者全书>>

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>