

设计大师的商业课



[设计大师的商业课 下载链接1](#)

著者:[美]戴维 舍温 (David Sherwin)

出版者:浙江人民出版社

出版时间:2019-3-1

装帧:平装

isbn:9787213091445

● 如何拓展新客户？如何向客户了解需求？如何向客户展示自己的能力并提交提案？如何管理客户期望？如何报价？如何起草合同？如何管理项目进度和风险？如何维护自己的业务并获得利润，使企业持续经营？如果您心存以上疑虑，推荐阅读这本《设计大师的商业课》。

● 《设计大师的商业课》是一部帮助管理者经营设计企业，实施项目管理的实操手册。世界著名创意咨询公司——青蛙设计前设计总监戴维·舍温，从客户合作阶段该做什么、

如何管理你的项目、如何运营你的企业、如何兼顾盈利的企业运营与愉快的设计实践，四个维度阐释了设计工作者普遍关心、亟需解决的问题。设计工作者可以从中了解到，除了具备一手好画工和天马行空的想象力之外，他们还需要具备哪些知识与能力，最终，在助力客户取得商业成功的同时，让自身获得设计上的自由，使企业盈利并良性运转。

《设计大师的商业课》一书的目录设计成“项目管理流程表”的形式，按照项目前、获得项目、项目中和项目后四个阶段，分别罗列出项目管理者在每个阶段应该完成且必须注意的问题。逻辑清晰，使人一目了然。

作者介绍:

戴维 舍温 (David Sherwin)

● 世界著名创意咨询公司青蛙设计公司前设计总监。

● 曾带领并指导团队为通用电气公司、美国电话电报公司 (AT&T)、微软、谷歌、飞利浦、三星、东芝、联合国儿童基金会等众多大型跨国企业和机构提供设计服务与战略咨询。

● ASK THE SHERWINS
LLC联合创始人，多年来致力于帮助人们成为更好的问题解决者和团队合作者。

目录: 推荐序 / I

中文版序 / V

序 言 / XI

第 1 章 客户合作阶段该做什么 / 001

提供优质的客户服务 003

最大化地拓展业务 013

准备提案 029

签署合同 043

不参与比稿 048

看清客户企业的内部关系 052

与客户谈判 058

谨慎处理客户提出的优惠请求 064

为客户设定期望 068

制定设计简章 075

提供优质的可交付成果 083

策划并召集会议 084

向客户做工作汇报 088

管理客户反馈 093

建立社交网络 097

做心智成熟的竞争对手 098

助力客户项目战略 100

第 2 章 如何管理你的项目 / 112

做好项目管理 115

设计流程并不断改进 124

制作项目估算 131

着手构建预算案 150

制定进度表 157

制定风险评估表162
明确利益相关人166
处理项目变更171
填写工时表174
仔细校对176
处理事故181
给项目验尸189
第 3 章 如何运营你的企业 / 196
第 4 章 兼顾盈利的企业运营与愉快的设计实践 / 290
评估设计工作室状态的 5 要素293
· · · · · (收起)

[设计大师的商业课_下载链接1](#)

标签

设计

商业

管理

美国

自由职业

frog

商业管理

我想读这本书

评论

湛庐的书整个装帧到排版真的让人一言难尽；内容是大厂总监的碎碎念，可惜国内的话也就是看看就好。

良药

设计公司第一大问题 健康的财务，顺畅的管理

整体来说设计服务业是劳动密集行业 资本收益率较低
损耗环节主要出在沟通和管理问题

读了一半，读不下去了，流程很美好，现实要另看

事无巨细，实操性很强。评分低是因为给了太多细枝末节的琐碎建议，80%属于看小标题就可以的内容，延展成书显得特别罗嗦。适合给开公司的小白设计师看，但是小白设计师有能力开公司吗？

如果这本书在国外语境下，可能我会打5分...整体实操性很高，没有堆砌连篇累牍的理论，而是以非常非常实操的建议取而代之，嗯，挺好...尤其是对于项目协同管理这种，说占用70%的工作日常非常日常，让我充分充分了解到，天下设计师的境遇都一般；总的来说，是推荐翻翻的，快速阅读2小时DONE.

可以有，职场人不妨读读。

封面副标题所说的商业机密，没有读到。
作者描述的是网页开发领域的设计，行业有别，随便看看。

有干货，也有理想。

没人能教你适合你的营销。要建立自己的思考体系

[设计大师的商业课_下载链接1](#)

书评

[设计大师的商业课_下载链接1](#)