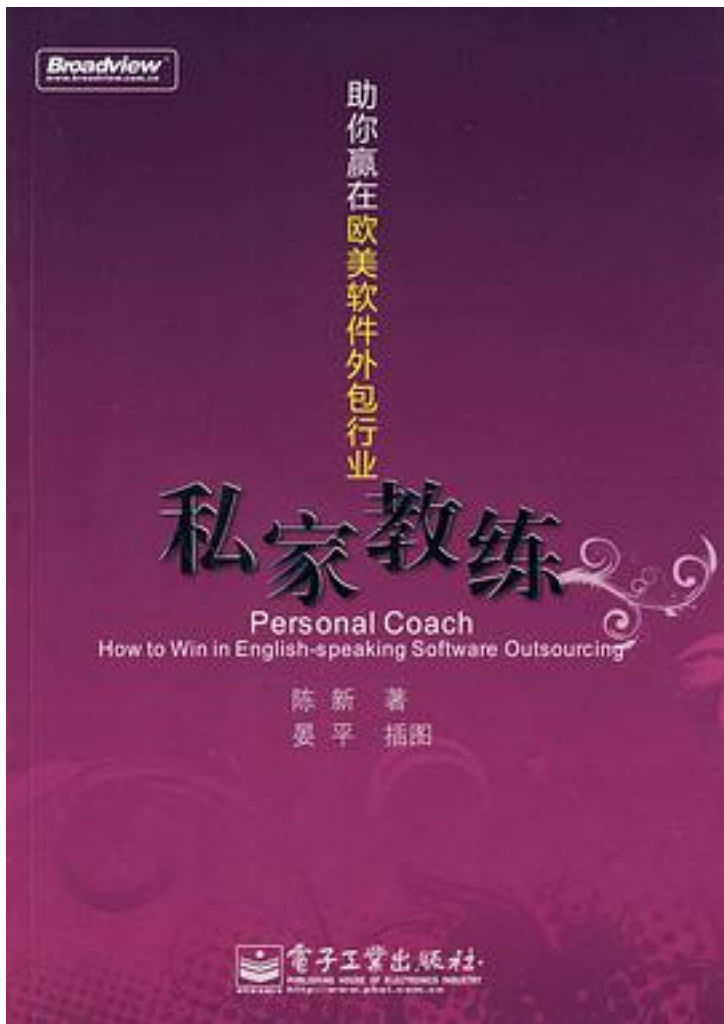


# 私家教练



[私家教练\\_下载链接1](#)

著者:陈新

出版者:

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787121100123

《私家教练:助你赢在欧美软件外包行业》是汇聚作者多年从事欧美市场软件外包行业

的实际经验的精彩总结。它深刻剖析了这一行业的特点、业务模式、方法技巧，以及注意事项，不光为正在从事软件服务外包工作和有志于进入这一领域的从业人士指点迷津，而且对其他行业的人士也有很好的借鉴作用。

《私家教练:助你赢在欧美软件外包行业》内容丰富、翔实，图文并茂；在写作手法上采用讲故事的形式，以朴实、生动的语言，阐述了作者从事软件服务外包工作的心路历程。在写作方式上，《私家教练:助你赢在欧美软件外包行业》每一章节议论一件事手把手教你如何提高自身素质和团队的核心竞争力，真实体现了作者充当“私家教练”的初衷。

作者介绍:

目录: 寻找UFO——写在前面

第1章 演出开始了

1. Hi, 老外! Dear Customer
2. 看不见的服务
3. It's Art! 编程也是艺术创新

第2章 理解中外文化差异

4. 北京烤鸭与当肯多纳甜甜圈
5. 不到长城非好汉
6. 听不懂的赞扬
7. “上帝”也会出错
8. 勤动脑，多提问
9. 对客户说“不”

10. 美国人各自为政

11. 个人隐私

12. “狼教练”

第3章 沟通与实践

13. 电子邮件与联网聊天
14. 电话会议 (Conf. Call) 听懂了多少
15. 参加会议的基本礼仪
16. 与客户拉家常 (small Talk, Hallway Talk)
17. 技术激情要溢于言表
18. 都是沟通不当惹的祸
19. 烽火台
20. 及时道谢
21. 视频面试中的新挑战

第4章 项目进行时

22. 知己知彼，百战不殆
23. 给客户写提案书
24. 具像化
25. Semi-perfectionist与创意
26. 120%的努力和科学态度
27. 远程技术培训
28. 客户怎样才会站在我们这一边
29. 项目实施过程中的陷阱 (Pitfalls)
30. Cllecklist——请客户参与监理
31. Team! Team!
32. 铁定的Deadline吗
33. 与文档相伴
34. 每天换衬衫

第5章 好戏落幕时

35. 项目失败之后的反思  
36. Time to Show Off! 给项目总结  
37. 未来的路程  
第6章 台上一分钟台下十年功  
38. 积极主动负起责任  
39. 看CCTV-9学英文  
40. 起个英文名字  
41. 参加竞赛  
42. 撰写演讲稿  
43. 演讲与：Body Language  
44. 欧美客户的面试点滴  
45. 好友圈子Buddies buddies !  
46. 健身之短期强化训练与持久力  
附录  
A. 项目经理手册（样本大纲）  
B. 客户服务指南（样本大纲）  
C. 撰写提案书流程  
D. 会议纪要实例  
E. 多层次Word文档  
F. E-mail实例  
G. 周报实例  
H. Cheddish实例  
后记  
本书英文术语索引  
读者评论（选）  
．．．．． ([收起](#))

[私家教练\\_ 下载链接1](#)

标签

外包

私家教练

工作

评论

这本书教我们如何职业化、标准化，虽然是写给想做或者正在做欧美软件外包的从业者看的，但是，体贴入微的介绍同样能够渗入到各行各业。成功不是因为你做得多好，而

是做了自己该做的，并且坚持下去！

-----  
到了管理层,这是本好书

-----  
[私家教练\\_下载链接1](#)

## 书评

曾经以软件工程师的角色做过一段外包，和作者陈新从高级经理，业务总监的角度来看外包，果然很不一样。  
这本书对很多外包行业的软件工程师，可能是一个很好的阅读材料。有一个很重要的前提，是外包本质上是服务行业，而服务是没有止境的，很多书中涉及到soft skill是工程师们...

-----  
[私家教练\\_下载链接1](#)