

<<图解说服术>>

图书基本信息

书名：<<图解说服术>>

13位ISBN编号：9787030114297

10位ISBN编号：7030114299

出版时间：2007-8

出版时间：东方科龙

作者：新将命

页数：191

译者：赵儒煜

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>

<<图解说服术>>

内容概要

说服之旅，始于知心；以己之变，求人之变；求得理解，自能说服；说服之道，亦拙亦巧；说服高手，这样炼成等。

本书将如何提高说服力的方法分为5个方面，每个方面又分成若干个具体问题加以论述，针对性强，便于读者查询、理解。

既可以帮助从事企业经营管理和市场营销工作的人们迅速解决工作中遇到的实际问题，又是企业管理培训不可多得的参考教材。

第1章说服之旅始于知心1耳听更须心领2易人不如易己3说服基于交流4因其性而说服5说服须先理解6变说服为理解7穿穿对方的鞋8赞赏产生动力9最美不过其名10保面子求成功11能让者能成功12以言合求心和13喻理不如动情14废话未必真废15异心以心传心16善问者最善谈17言传不及颜传18善用间接说服19关心带来真情20战略让步何妨专栏谈判理论第2章以己之变求人之变21自我ZD运动法22榜样力量无穷大23多流汗换少流泪24有理想才有行动25肯定肯定再肯定26耶稣基督有良方27善用期限效果佳28视觉效果胜耳闻29起承转结好文章30化敌为友有佳策31权利+权威=威严32守小诺以取大信33能爱人者能被爱34察言观色抓时机35威胁技巧助说服36遇强求实展本我37闲谈可以开心扉38拒绝不应即自绝39最初四分见胜负40说服之地须善择专栏谈判的程序第3章求得理解自能说服41下属满意才有顾客满意42倾听、决断、善任、赞赏、圣德43积极元素是领导者之本44好报告坏报告都有技巧45四分直言须配六分称赞46全面、长期、本质的思考法47反对需有替代方案配合48异议、反论不能超过三次49最好的抚慰莫多过于关心50痛苦的“牢动”，愉快的“乐动”51事前斡旋不分东方西方52运动帕累托法则开会议53委以重任切忌放权不当54巧用数字打开理解之门55I ADMIT I MADE A MISTAKE 56勿轻怒，勿严责，切记、切记57把价值观放在同一波段58变命令为鼓励更加有效59不会沟通也就不会成功60老板要请客，请客有规则专栏谈判与说服的基本态度第4章说服之道亦拙亦巧61合作者满意62八分看准备63擒贼先擒王64否定变肯定65勿死要面子66讲演的技巧67功夫在诗外68交流五绝技69演习增实力70知彼不露己71拒绝有真伪72拒绝有技巧73诚意化坚冰74谈判看时机75体貌留印象76留意于观察77时机亦金钱78慎终如慎始79激发竞争心80不利变有利专栏因人说法第5章说服高手这样炼成81能力与魅力82严于律己83胆识三断84坐思无成85寓为于乐86三现主义87大智明理88胜在得人89良师至宝90愈挫愈勇专栏与外国人谈判的技巧译者跋

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>