

<<迂回沟通>>

图书基本信息

书名：<<迂回沟通>>

13位ISBN编号：9787115162328

10位ISBN编号：7115162328

出版时间：2007-7

出版时间：人民邮电

作者：唐华山

页数：223

字数：141000

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>

## <<迂回沟通>>

### 内容概要

本书从产品营销、商业谈判、求人办事、职场关系(上司、同事、下属)、自我营销、技能训练等方面对迂回沟通的技巧进行了阐述,强调了迂回沟通的重要性,意在宣扬一种委婉、避实就虚、不正面冲突的待人处事风格,细细品来有四两拨千斤的妙味。

书中案例生动、贴切,章节测试配套严谨,操作性极强。

本书的读者对象范围极广,适合各界人士阅读。

## &lt;&lt;迂回沟通&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第1章 最高明的沟通方式是迂回 1.说服他人靠的是头脑而非口才 2.管好自己的嘴巴,不要口无遮拦 3.换一种表达方式效果会更好 4.迂回沟通胜于强迫命令 5.与其被人指责,不妨自我数落 6.迂回之路是达到目的的最短途径 7.迂回战术是打开市场的妙法 8.反击恶语要讲究策略 9.测试一下你的迂回沟通潜力 第2章 产品营销中的迂回沟通战术 1.真诚求教,迂回营销 2.不要在第一次约会时就要求接吻 3.巧妙地对顾客进行促成试探 4.正确使用促成话语 5.关照客户,为他找一个拒绝的理由 6.设法找到双方的共同话题 7.寻找共同话题的5种方法 8.情感营销创造的奇迹 9.有些话最好不要说 10.讲个故事给客户听,尽量淡化商业气氛 11.测试一下你的营销迂回沟通技能 第3章 商业谈判中的迂回沟通战术 1.迂回地表达自己的立场与态度 2.迂回地给对方创造“机会” 3.商业谈判中的巧妙迂回 4.学会换位思考 5.用语言以外的方式实现迂回 6.无声的沉默有时胜过有声的说服 7.测试一下你的谈判迂回沟通技能 第4章 求人办事时的迂回沟通战术 1.把目光投向主角以外 2.“退”是为了更好地“进” 3.真诚地赞美他人 4.提前做好感情投资 5.用适当的礼物来联接情感 6.和陌生人交往的学问 7.曲径通幽,求人有道 8.测试一下你的求人办事迂回沟通技能 第5章 用迂回战术与上司进行沟通 1.含蓄地向上司表达自己的见解 2.准确地领会上司的意图 3.委婉地指出领导的不雅之处 4.拒绝上司有学问 5.巧妙地指正上司的错误 6.测试一下你与上司间的迂回沟通技能 第6章 用迂回战术与同事进行沟通 1.与同事沟通要因人而异 2.办公室一族沟通指南 3.怎样寻求同事的帮助 4.与同事和睦相处6要素 5.与同事沟通有技巧 6.测试一下你与同事间的迂回沟通技能 第7章 用迂回战术与下属进行沟通 1.用赞美代替指责 2.迂回指责胜过当面批评 3.一句话赢得一颗心 4.用人一定从心开始 5.消除与下属的误解 6.让下属愉快地接受你的命令 7.批评下属的艺术 8.做一只敞开口准备接水的杯子 9.测试一下你与下属间的迂回沟通技能 第8章 用迂回战术展现自我 1.用迂回手段积极地推销自我 2.设法引起他人的注意 3.自己做自己的伯乐 4.了解对方背景,掌控沟通进程 5.及时改变自己的策略 6.绕道而行 7.测试一下你展现自我的迂回沟通技能 第9章 迂回沟通技能拓展训练 1.做一个善解人意的倾听者 2.没人愿把自己的隐私曝光 3.用闲谈拉近双方的距离 4.巧用谐音,一语双关 5.善用对比,委婉启发 6.巧用激将法 7.如何巧妙地拒绝别人 8.测试一下你的迂回沟通技能开发状况

#### 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>