

<<连接者>>

图书基本信息

<<连接者>>

内容概要

<<连接者>>

作者简介

<<连接者>>

书籍目录

- 前言 独一无二的能力 /
- 第一部分 用关系赢得商机 / 001
- 第 1 章 伟大和成功的共同之处
万能的不是钱，而是人 / 002
- 第 2 章 每个人都能建立良好的关系
社交商如何在商业中发挥重要作用 / 019
- 第 3 章 连接者智商评估
我是一个擅长社交的人吗 / 031
- 第 4 章 连接者公式
建立有价值关系的基本原则 / 041
- 第二部分 连接者的五大特质 / 049
- 第 5 章 特质1：拥有共情力
为他人着想会给你带来更多 / 050
- 第 6 章 特质2：倾听！
充满好奇地倾听
社交商的重要作用 / 063
- 第 7 章 特质3：多问有助于建立关系的问题
给别人说话的机会 / 081
- 第 8 章 特质4：让生意自动完成
用创造性思维进行销售 / 095
- 第 9 章 特质5：创设难忘的客户体验
让自己与众不同 / 106
- 第三部分 连接者五大特质的具体应用 / 125
- 第 10 章 赢取推荐人以助你一臂之力
关系是成功的试金石 / 126
- 第 11 章 妥善处理员工关系
赢得终身客户的关键因素 / 140
- 第 12 章 没有时间怎么办
忙里偷闲进行关系建设 / 150
- 第 13 章 寻找适合你的导师
引导、激励你放手去做的影响力 / 157
- 第 14 章 积极加入妇女组织
满足女性对建立关系的特殊需求 / 167
- 第四部分 缔造商业关系的有效工具 / 177
- 第 15 章 如何利用Outlook、ACT和其他客户关系管理软件
管理和跟踪关系的策略 / 178
- 第 16 章 圣诞贺卡不管用
考虑个性化的沟通方式 / 185
- 第 17 章 用演讲技巧来发展商业关系
不同演讲场合下的关系策略 / 195
- 第 18 章 利用社会化媒体技术进行联系
充分发挥社交网站的作用 / 205
- 第 19 章 进行社交的逆向思维
创建真正的客户关系，不要为了社交而社交 / 209
- 第 20 章 臻于完美境界

<<连接者>>

改善商业关系的自我训练 / 219

第 21 章 财务顾问关系策略

从细分角度看商业关系在销售业绩方面的贡献 / 232

译者后记 / 245

<<连接者>>

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>