

<<白领女性与客户交际技巧>>

图书基本信息

书名：<<白领女性与客户交际技巧>>

13位ISBN编号：9787501770427

10位ISBN编号：7501770425

出版时间：2005-7

出版时间：第1版(2005年7月1日)

作者：魏斌

页数：297

字数：234000

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>

<<白领女性与客户交际技巧>>

内容概要

优秀的白领女性是企业的一面镜子，同时又是企业的“外交官”。本书的行文构思严谨，从八个方面解读白领女性与客户的交际艺术，是白领女性与客户成功交往的指南。

作者对白领女性的独特见解能够给人以深刻的启迪。

作者通过解码客户的肢体语言，使你轻松应付难缠的客户，并以潇洒的态度、生以有趣的形式博得客户的青睐！

<<白领女性与客户交际技巧>>

书籍目录

1 展现自我 人格魅力 女性魅力面面观 风度是女性的内在魅力 微笑的神奇魅力 人格的商标是固守原则 热忱是人格魅力的源泉 “厚脸皮”与魅力的二重奏 亮出个性更有魅力 形象亲和力是自身卖点 品德吸引力是至尊卖点2 让客户敞开心扉 良好的沟通是谈判第一关 做好沟通前的准备 聊天是谈判的引子 幽默魅力左右逢源 让电话沟通好玩起来 有效沟通四大策略 不要吝惜你的赞美 学会倾听,引导客户讲话 浅谈接近客户的技巧 怎样抓住客户的心 看准客户的好奇心 让客户畅所欲言 顺着客户的脾气走3 与客户交往的心态 心态决定工作业绩 认定对方就是你的客户 成功跟着心态走 做一个爱心白领 积极心态与消极心态 修炼五大心理素质 怀疑心态要根除 真诚心态对待客户 怀疑心态对待客户 超越自我,追求完美4 与客户交往的弹性策略..... 5 与客户交往的谈话技巧 6 解码客户肢体语言 7 轻松应对难缠客户 8 与客户交往禁忌

<<白领女性与客户交际技巧>>

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>