

<<别说你能讲好PPT>>

图书基本信息

书名：<<别说你能讲好PPT>>

13位ISBN编号：9787504480316

10位ISBN编号：7504480312

出版时间：2013-4

出版时间：松本幸夫、冷婷 中国商业出版社 (2013-04出版)

作者：松本幸夫

译者：冷婷

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>

<<别说你能讲好PPT>>

内容概要

<<别说你能讲好PPT>>

作者简介

作者：（日本）松本幸夫 译者：冷婷松本幸夫，曾任管理教育研究中心研究员、东京文化中心讲师等，现任人力资源研究中心所长一职。

专精于脑力开发、压力管理、领导管理等方面的指导工作。

曾在日本的各大企业、团体等举办3000场演讲。

<<别说你能讲好PPT>>

书籍目录

<<别说你能讲好PPT>>

章节摘录

<<别说你能讲好PPT>>

后记

还有一点（One More Thing）读完本书，您感觉如何？

说起乔布斯的推销技能，相信大家已经充分了解。

通过学习，我们一定可以越做越好。

乔布斯也是从零开始，他那完美出色的推销能力并非是与生俱来的。

请大家一定踏踏实实，从推销的基本知识开始学起。

每个人都有初学的经历，只是不要太过固执于自己的方式就好。

取之精华，弃之糟粕，才能青出于蓝而胜于蓝。

有趣的是，当一个人偶然遇见一见钟情、与众不同的推销风格，且通过向其学习拿下好成绩的话，他就一定会扎扎实实地从基础开始学起，并放弃自己的推销风格。

推销的种类各式各样，本书为大家介绍的乔布斯派推销术该当也只是这条长河中的一条支流而已。

但不管选择何种推销方式，都应该从基层起步。

把基础知识学扎实后，再慢慢去实践中摸索。

于是，我们又产生了一个问题，倘若不管怎样都无法将乔布斯的方法应用自如，那该怎么办呢？

此时，我们就应该通过不断的整理磨合，去创造一种真正适合自己的方式。

也就是说，我们可以以乔布斯的方式为基础，根据现场实际环境临时应变，摸索出一条切合实际的最佳推销方式。

那么，持续学下去的话又会有何种收获呢？

在持续不断的学习征途中，总有一天我们会形成一套最适合自己的方式。

大家可以通过本书学习最基本的乔布斯派推销方式，将理论结合实践之后再返回到理论中。

当自己的推销方式有所成熟之时，亦是我们成为一流推销者之日。

各位读者，谢谢大家的支持！

松本幸夫2011年11月吉日

<<别说你能讲好PPT>>

编辑推荐

《别说你能讲好PPT》编辑推荐：一.内容独到：国内第一本教你如何“讲好”PPT的书！

二.作者权威：日本演讲界高手，3000场演讲实战家松本幸夫先生，把自己总结的所有“讲好”PPT的方法，与乔布斯讲好PPT、做好发布会的奥妙u影方法，结合图形，文字，全部奉献给中国读者。

三.方法实用：前期策划，PPT制作，肢体语言，巧妙措辞，如何利用数字等方面，你都可以从中学到最棒的人是如何做的。

1.手势也会说话表示“薄”时，乔布斯会用指尖表示，也会用手从右到左暖暖移动的方式表示，还会用手掌稍稍鼓起一点来表示。

表述同一样东西，他也会尽可能变着花样来展现。

2.灵活运用黑屏我本人经历了25年演讲历程，懂得了“黑屏”的好处，乔布斯却早已游刃有余。

他准备说故事的时候，总喜欢毫无征兆关掉幻灯片。

黑屏可以缓解观众的视觉疲劳，更能够把听众的注意力成功吸引过来。

3.出其不意，刻骨铭心推理剧中的名侦探，每次在大家本以为要“结束”的时候，他们都会蹦出一句类似“还有一个疑点”，这样的话语，每次都能起到扣人心弦的作用。

当台下听众放松神经，本以为快要结束的时候，乔布斯总会出其不意地搬出那句大家最熟悉不过的台词——“ One more thing ”（还有一点）。

它能给予听众强烈的冲击感。

<<别说你能讲好PPT>>

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>