

<<魔鬼沟通术>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼沟通术>>

13位ISBN编号：9787504742919

10位ISBN编号：7504742910

出版时间：2012-7

出版时间：中国财富出版社

作者：林嘉

页数：223

字数：190000

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>

<<魔鬼沟通术>>

内容概要

一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。
本书从“魔鬼”的心理特点写起，分析“魔鬼”们强大的自信后面的心理特征，让您从中学会在职场中怎样拥有魔鬼的自信，像“魔鬼”那样轻松取胜。

<<魔鬼沟通术>>

作者简介

国际注册咨询师（CMC） 国际职业培训师 华东内训网高级特聘讲师 上海德明管理顾问有限公司高级顾问师
中小企业协会高级顾问 《成本压缩?工厂淘金》核心讲师团成员 拥有15年企业管理及教育培训的工作实践经验
人力资源改善专家，多家企业集团人力资源高级顾问 擅长领域：人力资源 成本管控 培训管理 沟通力 领导力 职业素养等
精品课程：《职业化引擎》《TTT内部培训师培训》《精细化成本管控六大推手》《有效沟通与100%执行》《有效激活企业培训体系》《职业化心态与高绩效团队密训营》《成本压缩?工厂淘金》《解码培训体系五度空间》

<<魔鬼沟通术>>

书籍目录

第一章：看透魔鬼的心理特性

- 天生不知道畏惧
- 魔鬼从来不会害羞
- 存在就是为了取胜
- 从来不会被打倒
- 善于发现突破口
- 一鼓作气，乘胜追击
- 魔鬼不会和你客气
- 永远不知疲倦
- 时刻研究对手的弱点
- 见缝插针的敏感
- 相信只有我才可以
- 不需要同情和怜悯

第二章：强化魔鬼的语言训练

- 平缓的语速
- 高超的发问
- 积极的聆听
- 自信的陈述
- 巧妙的回答
- 恰到好处的赞美
- 无障碍的沟通
- 与客户“套关系”
- 营销口才综合训练

第三章：掌握魔鬼的交流技巧

- 魔鬼说话的风格
- 魔鬼说话的“分寸”
- 随机应变要坚决
- 赞美是魔鬼的利器
- 幽默让销售有乐趣
- 看魔鬼的临门一脚
- 米开朗基罗的营销理念
- 毕加索的营销怪招
- 萨克斯说服美国总统

第四章：模仿魔鬼的情景掌控

- 先设计好战场
- 开场即掌握主动
- 做好“进攻”与“防守”
- 遇到阻力先稳住
- 不要被对方吓倒
- 化解情绪冲突
- 拒绝客户的艺术
- 指正客户的诀窍
- 绝招留住顾客

第五章：练就魔鬼的沟通艺术

- 释疑是谈判中最重要的一环

<<魔鬼沟通术>>

令人心烦意乱的环境更利于谈判
让对方疲惫不堪，动摇他的判断力
巧用休会策略解决问题
场外沟通打破谈判僵局
巧妙利用最后时限，迫使对方就范

第六章：拥有魔鬼般肢体语言

眼神具有杀伤力
在握手中增进友谊
体的手势让你魅力十足
生动表情更能打动人
优雅的姿势价值万金
用肩部动作及叉腰表达自我

第七章：铸造魔鬼的成交攻略

一针见血直接成交
如法炮制假定成交
从众心理排队成交
先使用、后付款小狗成交法
消除心理障碍保证成交法
作出让步的优惠成交法
提供若干方案选择成交法
贝尔 拉第埃攻心卖飞机
乔 吉拉德的热情与真诚
老农买车重在优质服务

第八章：像魔鬼那样轻松取胜

钻到顾客的心里
快速捕捉购买信号
掌握灵活的促销方法
不让对手犹豫
在快乐中成交
让对方心悦诚服
使对手畏惧胆寒
使顾客感激不尽
赢得客户尊

<<魔鬼沟通术>>

章节摘录

或许见人就给名片，会给人留下笑柄，然而乔·吉拉德认为那些举动显得很愚蠢的人，正是那些成功和有钱的人。

乔·吉拉德一直认为，推销的要点是：不是推销产品，而是推销自己。

“如果你给别人名片时想，这是很愚蠢很尴尬的事，那怎么能给出去呢？”

去餐厅吃饭，他给的小费每次都比别人多一点点，同时主动放上两张名片。

因为小费比别人的多，所以人家肯定要看看这个人是在做什么的，分享他成功的喜悦。

他甚至不放过看体育比赛的机会来推广自己。

他的绝妙之处在于，在人们欢呼的时候把名片雪片般撒出去。

于是大家欢呼：那是乔·吉拉德——已经没有人注意那个明星了。

正是乔·吉拉德满天飞的名片给人们留下了他的味道、他的痕迹，让人们在不断地谈论他，想认识他，根据名片来买他的东西。

一个销售之神就这么诞生了。

另外，乔·吉拉德还认为倾听和微笑的力量也相当伟大。

“倾听，你倾听得越长久，对方就会越接近你。

据我观察，有些推销员喋喋不休。

上帝为何给我们两个耳朵一张嘴？

我想，意思就是让我们多听少说！

” 乔·吉拉德说推销当中推销员的表情也相当重要：它可以拒人千里，也可以使陌生人立即成为朋友。

笑可以增加你的面值，不会笑的人是做不好营销的。

他说：“当你笑时，整个世界都在笑。

一脸苦相没有人愿意理睬你。

” 乔·吉拉德对自己富有感染力并为他带来财富的笑容的解释是：皱眉需要9块肌肉，而微笑，不仅用嘴、用眼睛，还要用手臂、用整个身体。

倾听和微笑是拉近人与人之间距离的两大武器，乔·吉拉德希望世界上60亿人都能够找到这两大武器。

对自己职业的热爱是乔·吉拉德成功的起点。

他认为无论是做什么职业世界上都会有一部分讨厌你和你的职业的人存在，那是别人的问题。

“就算你是扫大街的，如果你喜欢，关别人什么事？”

” 乔·吉拉德认为作为推销员最可怕的事情就是神情沮丧，如果是这种状态，别说是推销产品了，恐怕没有人敢接近他。

有很多推销员觉得自己的职业不光彩，当别人问其职业的时候很是难为情。

当别人问起乔·吉拉德的职业时，他总是大声地回答，对方听到答案后往往会不屑一顾：你是卖汽车的？

但乔·吉拉德并不理会：我就是一个销售员，我热爱我做的工作。

美国前第一夫人埃莉诺·罗斯福曾经说过：“没有得到你的同意，任何人也无法让你感到自惭形秽。

” 乔·吉拉德认为在推销这一行尤其如此，如果你把自己看得低人一等，那么你在别人眼里也就真的低人一等。

乔·吉拉德认为在一个职业上待下去，任何一份工作都能够通向健康、通向财富。

所有的工作都会有问题，如果频频跳槽，情况会变得更糟。

.....

<<魔鬼沟通术>>

编辑推荐

一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

沟通，是人类最重要的交流方式，有人的地方，就有沟通。

在生活中，如果你不懂沟通，你被排挤在生活圈子之外；在职场中如果你不懂沟通，你将是企业最不受欢迎的员工；在销售中如果你不懂沟通，就不可能说服客户接受并购买你的产品。

练就魔鬼沟通术，你将在职场中从容自若、无往不利！

心理特征、语言训练、交流技巧、情景掌控、沟通艺术、肢体语言、成交攻略、轻松取胜。

<<魔鬼沟通术>>

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>