

<<双赢绝对说服术>>

图书基本信息

书名：<<双赢绝对说服术>>

13位ISBN编号：9787506417907

10位ISBN编号：7506417901

出版时间：2000-02

出版时间：中国纺织出版社

作者：千高原

页数：274

字数：250000

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>

<<双赢绝对说服术>>

内容概要

说服之难，不在于[说]，而在于[服]；不在于你赢，而在于双赢。

善用[双赢绝对说服术]的人，可以将职权上的[上与下]、[强对弱]的力量运用，减至最少，而完全站在对方的立导播，以尊重、了解、关怀、公正等[人性]相待，以积蓄个人的魅力，建立真诚的心灵交流，达到[双赢]的效果。

<<双赢绝对说服术>>

书籍目录

第一章 培养说服力 1.说服的对象——人 2.如何洞悉人心 3.增强你在人群的影响力 4.强化你的领导魅力 5.擅长表现自我也是一种说服力 6.用微笑击破屏障 7.用情感叩开对方的心扉 8.没有热忱难以成功 9.说服的步骤 10.说服他人的基本方法 11.“双赢”是说服的最高境界第二章 绝对说服的成功条件 1.了解你的部下 2.了解部下的个性 3.试探部下的心声 4.要让部下对你有好感 5.说服前的准备工作 6.说服从好的心情开始 7.掌握问话和说话的技巧 8.会话是说服的关键 9.寻找共同的话题 10.越是好的听众越容易说服 11.使部下成为工作真正的主角 12.助你一臂的群体意识 13.树立部下的拥有感和归属感 14.将心比心有助于说服 15.绝对说服的成功之钥 16.声音的说服效果第三章 如何让部下一定说出“是”第四章 让对方不说“不”和接受“不”第五章 向说服的高难度挑战第六章 说服的误区

<<双赢绝对说服术>>

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>