

<<商战成功54法>>

图书基本信息

书名：<<商战成功54法>>

13位ISBN编号：9787801097194

10位ISBN编号：780109719X

出版时间：2004-1-1

出版时间：中央编译出版社

作者：伊东明

页数：217

字数：140000

译者：胡晓丽

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>

## <<商战成功54法>>

### 内容概要

《商战成功54法》重点强调“实战”，考虑到从上本书开始才接触心理学的读者以及初次从正面看待“心理”这个问题的读者，笔者从各种各样的事情和角度解释了心理的搏战。

本书简洁明了地介绍了实战中可以使用的心理法则。

所有的战斗都是心理战，知道人的心理法则，就可以利用这些法则在战斗中获得胜利。

<<商战成功54法>>

作者简介

伊东明，心理学家，早稻田大学经济学部经济系毕业，后在庆应义塾大学攻读社会心理学硕士、博士学位。

毕业后留校执教，同时面向企业和个人举办讲座及定期电视讲座，理论联系实际，广受好评。

<<商战成功54法>>

书籍目录

前言第一章 心理的奥秘 1.从“着眼于心理”开始 2.可视电话滞销的原因 3.预测的依据 4.有趣的日本人 5.难以捉摸的市场 6.人的行动秘密第二章 心的力学 1.将对方的心框在你的框里 2.说明你的理由 3.礼品的效果能持续多长时间? 4.“马上行动科” 5.使人好奇 6.美妙的想像 7.做广告的学问 8.招待的科学效果 9.争“第一” 10.开辟另一个“第一”第三章 天时与地利 1.超市为什么空无一人 2.给对方一些“噪音” 3.防止小偷的秘诀 4.红色的灯光 5.改变单调 6.报味的作用 7.哪怕往窗外望一眼 8.晴天的陷阱 9.把对手引进“主场”第四章 表情和声音 1.注意“眨眼”的次数 2.微笑的力量 3.看着他的眼睛 4.用“目光”使对方开口 5.快点说,还是慢点说?.....第五章 资料的数据第六章 逆向思路第七章 身体语言第八章 作为武器的心理法则

<<商战成功54法>>

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>