第一图书网, tushu007.com

<<沟通高手>>

图书基本信息

书名：<<沟通高手>>

13位ISBN编号：9787801097767

10位ISBN编号：7801097769

出版时间：2004-3

出版时间：中央编译

作者：青木仁志

页数：197

字数：150000

译者：郭勰

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

向别人表达自己的想法，让他按照自己的意图行动，这就是“说服”。
说服别人，是人一生中从孩提时代起到成人阶段都无法摆脱的永恒主题。
因为世界上没有比这更难的事情了。
　如果你以前曾为自己“害臊”、“嘴笨”、“说话不风趣”、“不知如何开口”等而烦恼的话，以后您就可以脱离苦海了，因为我相信您一定比我做的更好！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

青木仁志，1955年3月北海道函馆市出生。
从10岁步入专业推销的世界国际企业Britannica，在推销工作的职业生涯里，获得了许多嘉奖。
此后，出任能力开发咨询公司营业统筹本部部长。
曾著有《推销动机提搞策略》、《最强的时间管理策略》、《商务X治疗》、《绝对营业力》、《21世

书籍目录

前言 营销能否成功，80%是由听说能力决定的序言 只要这样做，您说的话就会有惊人的说服力 一、小学校长有郁金香 二、推销获得成功的三点“精髓” 三、讲话时应使用通俗易懂的词语 四、“平视交流法” 五、提高言语的汇总能力第一章 不善言辞的人也能提高说话能力 一、有一个时期，我想尽快从客户身边逃走 二、在万分的“后悔”和“遗憾”中，我发现了提高说话能力的方法 三、“机缘”给我的人生带来了一百八十度大转变 四、香港商人“绝不妥协”的交涉能力 五、发展壮大“自家人” 六、世界一流销售员的一句名言 七、为自己的将来投资 八、对方的“接招方式” 九、惟一不会被顾客退货的方法 十、没有这四种自信，推销就不会成功的 十一、马上去拜访刚买完东西的顾客是最有效果的第二章“说”与“听”的绝对法则 一、“逻辑型的人”与“感觉型的人” 二、向感觉型的人进行推销时的秘诀 三、一流推销员的六件法宝 四、会夸人的人和善于听别人讲话的人 五、讲话能力·倾听能力=（知识+技术）×炼狱体验×热情 六、“坚强”造就了一个人无比的魄力 七、说话应饱含激情第三章 插入话引子的讲话技巧 一、美国式的幽默开场白 二、增加幽默感的学习方法 三、勇于自嘲 四、“包袱”的效果 五、“一鸣”惊人 六、众多的信息可丰富一个人的话题 七、如何学习最有效的“包袱”和“引子” 八、灵活运用读书笔记第四章 这样做就会增加自己说话的分量第五章 吸引听众的说话技巧第六章 听的能力可以大大增强说的能力第七章 投诉处理与交涉的秘诀第八章 说话能力的综合实力

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