

<<赢有说服力(平装)>>

图书基本信息

<<赢有说服力(平装)>>

内容概要

想让费奥莉娜、比尔盖兹、艾立森等重要决策者一听你的报告就点头说好？

你以为准备好华丽的power point档桉、内容齐全的资料，就能赢得这些顶尖执行长的首肯，同意接受你的提议吗？

问问自己：影响我公司成败的决策究竟是如何作成的，这个问题究竟重不重要？

在当今的世界裡，资讯和想法千变万化，速度比以往还快得多，虽然协助企业界人士因应瞬息万变複杂环境的书籍文章汗牛充栋，但教人惊讶的是，对于业务基石：个人如何作决策的问题，却甚少有人注意。

创新的商业研究显示，让重要的决策者点头同意的关键在于你的报告方式，而非报告内容！

然而事实上，不管你的报告多麽精采动人，如果不能和决策者的思虑同步，都将功亏一篑。

企业界人士常花许多时间、精力和经费，开发并寻找合适的品和服务，以满足顾客的需要。

但若是决策者不想购买，那麽这一切的努力均是徒劳。

在《说服的五个捷径》中，米勒和威廉斯提出新鲜而直接的观点，让我们了解企业主管的决策风格，本书将协助你把你的心血结晶化为具有强烈说服力的提桉 不论你的对象是公司内或外的决策者。米勒和威廉斯，谢谢你们提供这个「决策者解码器」！

本书是针对1700位重要商业主管所做的出色研究，作者告诉我们，每一个决策者都可将其特性归类为下列五种独特的类别：魅力型、思想家型、怀疑论者型、追随者型，或控制者型。

只要你能将某个决策者定位为其中一种类型，就能据此修正你的报告，让对方轻易点头答应你的要求。

《说服的五个捷径》将让你更快掌握决策者的喜好，完美达成报告目标。

<<赢有说服力 (平装)>>

作者简介

罗伯·米勒 (Robert Miller) 史丹佛大学硕士毕业。

拥有三十年以上销售、顾问、以及经营管理经验，是广为认可的商业权威，在国际与美国成立许多商业销售团队，现为米勒威廉公司董事长。

该公司为美国最大私人销售训练公司之一，为包括财星五百大的企业设计销售课程及训练专业人员和经理。

他并与人合着有总计销售上百万册的重要著作 Strategic Selling、Conceptual Selling、Successful Large Account Management 等书。

盖瑞·威廉斯 (Gary Williams) 现任米勒威廉公司总裁兼执行长。

拥有超过二十年商业销售、行销和顾问咨询的丰富经验，与世界各地上万企业的高阶主管合作，协助他们增进对顾客的了解。

他的客户包括全球两千大企业，例如 IBM、娇生、奇异、默克药厂、安联通讯等。

<<赢有说服力(平装)>>

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>