

<<商务口才艺术>>

图书基本信息

书名：<<商务口才艺术>>

13位ISBN编号：9787116018648

10位ISBN编号：7116018646

出版时间：1995-12

出版时间：地质出版社

作者：郁长荣

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>

## <<商务口才艺术>>

### 内容概要

#### 内容简介

本书紧密联系商贸业务活动的实际，选取生动的事例，深入浅出地介绍在不同的商务活动场合中运用不同的口才艺术取得成功。

#### 重

点介绍了会见交谈的口才艺术、说服的口才艺术、洽谈的口才艺术、谈判的口才艺术以及商贸宣传、商品介绍等方面的口才艺术。

#### 适用

于从事商贸活动的经营管理人员、营销和推销等方面人员的实际需要，也可以作为商业专业、贸易专业、经营专业的教学用书。



## <<商务口才艺术>>

### 书籍目录

- 目录
- 前言
- 第一章 商务活动与口才
  - 第一节 口才 通向成功的桥梁
    - 一、口才 无形的资本
    - 二、口才艺术的魅力
    - 三、交际语言 口才
  - 第二节 口才 高品位的艺术
    - 一、口语表达的特点
    - 二、体态 风度 口才
- 第二章 会见与交谈的口才艺术
  - 第一节 会见的口才艺术
    - 一、注意第一印象
    - 二、尊重对方
    - 三、不是小节的“小节”
    - 四、会见的准备
  - 第二节 交谈的口才艺术
    - 一、交谈原则
    - 二、交谈的口才艺术
    - 三、电话交谈
- 第三章 谈话的口才艺术
  - 第一节 谈话的一般原则
    - 一、谈话的准备
    - 二、谈话中的体态语言
    - 三、谈话成功的关键
  - 第二节 谈话的口才艺术
    - 一、婉言艺术
    - 二、幽默艺术
    - 三、潜台词艺术
    - 四、谈话的技巧
- 第四章 推销口才艺术
  - 第一节 推销 对口才的挑战
    - 一、认识推销
    - 二、推销与口才
    - 三、了解顾客和推销自己
  - 第二节 赢得顾客的推销口才
    - 一、接近顾客的口才艺术
    - 二、面对顾客反对的口才艺术
    - 三、答复顾客的口才艺术
    - 四、成交的口才艺术
- 第五章 商务谈判口才艺术
  - 第一节 商务谈判与口才
    - 一、对商务谈判的再认识
    - 二、谈判中的需要理论与口才艺术
    - 三、商务谈判口才艺术原则

## <<商务口才艺术>>

### 第二节 商务谈判的语言技巧

#### 一、商务谈判的语言特征

#### 二、陈述与说明的艺术

#### 三、提问的艺术

#### 四、回答的艺术

#### 五、说服的艺术

#### 结语

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>