

<<活用面谈技巧>>

图书基本信息

书名：<<活用面谈技巧>>

13位ISBN编号：9787309025514

10位ISBN编号：7309025512

出版时间：2000-10-1

出版时间：复旦大学出版社

作者：小管

页数：187

字数：112000

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>

<<活用面谈技巧>>

内容概要

你想找一份好工作吗？

你要在谈判桌上克敌制胜吗？

你要消除员工的工作抱怨吗？

答案当然是肯定的。

无论是工作求职、企业谈判或者员工的抱怨，都必须通过面对面的直接沟通，来消除彼此的分歧，达成共识。

因此，面谈已成为“推销自我、说服对方”的成功关键。

面谈并非与生俱来的本能，而是通过不断训练和培养积累而成的能力。

本书是作者小管凭多年的经验，以轻松幽默的文字，从推销、谈判、说服、心理等层面，以实例解析日常生活中可能遇到的“面谈”情境及相关的技巧活用。

<<活用面谈技巧>>

作者简介

小管（郑书慧先生），一九四九年出生于上海，台湾淡江大学企管系毕业，现为上海清东某企业董事长。

曾任台湾怒江文化公司企划部经理，远流出版公司副总编辑等职。

从事实业之外，颇喜著书，著有：《阿Q定律》、《智慧宝》、《上班族求生讲座》、《克服上司的手法》、《现代

<<活用面谈技巧>>

书籍目录

序曲：人生无处不面谈第一篇 WHY：为何而谈 第一章 推销自己 丢开包袱 推销自己只是手段 以消费者为导向 由衷肯定对方的存在 从引起兴趣开始 让别人接受自己 面谈与推销自己 推销自己的方法 第二章 说服对方 说服的三条路 雄辩模式 宣传模式 交涉模式 说服的要领 说大人则藐之 要有随机应变的本事 设计一些小圈套 找麻烦令对方知难而退 牙其要害令其屈服 达成协议 第三章 谈判之道 谈判的条件 促成谈判发生 谈判的准备 不要预设底线 搜集情报 建立互信 环境与地点 现场的布置 沟通的渠道与期限 谈判中的第三者 谈判的进行第二篇 WHAT：有何可谈 第四章 进用面谈 第五章 工作面谈第三篇 HOW：如何去谈 第六章 TA沟通 第七章 识破把戏 第八章 掌握流程

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>