

<<说服力>>

图书基本信息

书名：<<说服力>>

13位ISBN编号：9787500069935

10位ISBN编号：7500069936

出版时间：2004-2

出版时间：中国大百科全书出版社

作者：杰夫·布奇

页数：240

字数：200000

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>

<<说服力>>

内容概要

说服力是商人赢得市场份额，政客赢得选票，艺人赢得掌声的法宝。

离开了说服力，即使有天纵之才，也难成大器。

说服意味着变化。

杰夫·布奇为我们展现了由拒绝到合作，由饱和到需求，由弱点到优势，由消极到积极，由怀疑到信任，由竞争到共存的变化过程。

《说服力》是一本容易为所有人接受的书，它不但能使从事经营管理和市场营销的人们获益。它的价值也将影响它的每一个读者——每一个为追求利润，获得认可、赢得影响而努力的人。

<<说服力>>

作者简介

杰夫·布奇，英国极具影响力的营销管理培训专家和畅销书作家。

他以独树一帜的商业思想和激励人心的演说广为人知。

他的演说和培训课程，成功激励了无数经营乏力的企业家和举步不前的营销经理，并为商界人士提供了颇有成效的说服力训练模式。

<<说服力>>

书籍目录

前言第一章 说服力的基本原则 说服力的关键：先见之明 销售的第三条道路 商业成功的柔道战略第二章 诱之以利：从顾客的利益出发 让人们需要你的产品 推销自己有信心的产品 发掘顾客的购买意图 不要简单地模仿 不要成为贪婪的鳄鱼 被湿水煮熟的青蛙第三章 投其所好：打消顾客的顾虑 消除顾客疑虑 产品演示切勿画蛇添足 销售切忌自以为是 掌握顾客的真正需求第四章 洗耳恭听：掌握顾客信息的技巧 知识就是力量 “开放式提问”的误区 灵活运用提问方式 说服艺术的核心 要注意三缄其口第五章 有的放矢：对说服目标了然于胸 察觉事物的发展趋势 诱惑式说服的魅力 分清利弊 慎用威胁手段 牧羊犬的启示 要有强烈的目的性第六章 兑现承诺：实现完美的客户服务第七章 律己自省：欢迎顾客的投诉第八章 动之以情：说服过程中的心理战术第九章 审时度势：谈判桌上讨价还价的艺术第十章 随机应变：留心顾客的真正需求第十一章 循序渐进：追求与客户的双赢第十二章 一锤定音：敲定交易的艺术寄语 你可以说服任何人

<<说服力>>

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>