

<<关系决定成败>>

图书基本信息

## <<关系决定成败>>

### 内容概要

人们大都本能地了解如何与配偶、朋友和同事建立积极的、持久的关系，但很少有人知道如何有意识地、系统地建立和保持良好的商务关系。

本书将引导你如何建立良好的人脉关系，如何修复人脉关系，而这一过程应用的方法是任何人都可以学习并在生活中应用的简单三步骤。

建立关系三步骤：一、确立正确的出发点——人际关系对商务成功至关重要；二、得当地提出问题——探寻出你与他人的共同点；三、付诸得当的行动——以事实为依据并且要坦率。

## <<关系决定成败>>

### 作者简介

杰尔·厄卡夫，德耳塔视点销售事务所的总裁，事务所是一家位于亚利桑那州斯科特戴尔的销售顾问机构，致力于帮助市场领先的公司发现和应用更有创新意义的市场策略，毕业于弗吉尼亚军事学院，还是达特默思大学阿摩司克学院的驻校董事。

维利·伍德，专业作家。  
曾与多

## <<关系决定成败>>

### 书籍目录

赢得的褒奖前言致谢第一章 攀登关系金字塔 建立关系是种技巧 发生在孟菲斯的回报故事 价格防线的关系面前不堪一击 彼此信赖，关系融洽，销售的压力将化为无形 没有有效的对话，就不会实现销售 攀登关系金字塔 你需要学识、诚实美德和行动 金字塔的关键点第二章 如何建立牢固的关系 三个步骤 建立良好关系 做真实的自我 把人往处好想 彻底贯彻步骤 掌握战略，而不是学习战术 使你与众不同 超出预期的无私行为 建立关系需要时间 确认是关键人物，之后付诸行动第三章 获娶良好关系的20个问题 建立和保持牢固的关系需要时间来经营 与客户交流的“过程”是推动关系发展的动力 了解客户的珍爱 人类共有的13个特性 你歇会儿，让别人说话 不战而屈人之兵 从这20个问题开始，了解你的客户 FORM教你如何提问 告诉我一些你让我惊奇的事情 尊重他人的时间和观点 为你的提问制定计划第四章 好的问题提升对话质量 动机很重要 提出一个好问题 搭建交流的桥梁 提问的开始 选问些个人问题 携带一本书 不要暗示答案 了解他人的珍爱 让他人思考 激发深度思考.....第五章 毕竟，世界很小第六章 知道不如做到第七章 与他人良性互动第八章 确立你的目标第九章 如果你是老板将怎样呢第十章 呵护有效的关系

<<关系决定成败>>

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>