

<<拉赞助秘诀>>

图书基本信息

书名：<<拉赞助秘诀>>

13位ISBN编号：9787508032832

10位ISBN编号：7508032837

出版时间：2004-1

出版时间：华夏出版社

作者：王建中

页数：249

字数：168000

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>

## <<拉赞助秘诀>>

### 内容概要

“ 扑面不寒杨柳风。

” 纵观全书，大气磅礴，自成体系，许多新鲜的机智的生动的事例和道理扑面而来。

活泼幽默的文字，使人读来如同老友茗茶聊天，这显然是一部成功的书。

当然，这并不意味着此书严谨无瑕和完全成熟。

从人才学的视角看问题，不成熟没有什么不好——任何新生的事物和新生的人才都会有缺陷，而他们的虎虎生气往往与不成熟共存——过度的完美和成熟可能是没落的象征。

## &lt;&lt;拉赞助秘诀&gt;&gt;

## 书籍目录

概论：拉赞助小议上篇 拉赞助的成功七步曲 ——方法、步骤和技巧 第一章 不打无把握之仗 “充分准备”——第一步 一、心理准备 案例之一：首长家里要饭吃 二、道具准备 案例之二：几张照片的魔力 案例之三：汽车也是道具 三、知己知彼 案例之四：一条信息变主动 四、熟悉“卖点” 熟悉之五：十大卖点与五项记录 五、准备一个好助手！

第二章 设法见到“一把手”“见到老总”——第二步 一、做不了主的人免谈 案例之六：不见真佛不烧香 二、不要随便暴露真实目的 三、如何见到“一把手” 1.内线跟踪法 2.电话预约法 3.直接上门法 案例之七：择日不如撞日 第三章 创造良好的谈话氛围 “能说再说”——第三步 一、氛围不符要说“不” 1.老板不让座 2.有人在谈事 3.还有其他人 4.老板正开会 5.老板要出门 二、学会营造谈话氛围 1.调侃化解法 2.语言调控法 案例之八：老板帮我逐客 3.单独跟你谈 案例之九：支走周围的人 4.制造悬念法 案例之十：不到火候不揭锅 第四章 快速自我推销 第五章 展现你的辩才 第六章 关键的临门一脚 第七章 广告回报求圆满下篇 拉赞助的内功及其他 第八章 拉赞助是文化经纪人的基本功之一 第九章 拉赞助内功之一 ——策划与谋略 第十章 拉赞助内功之二 ——公关诀窍 第十一章 拉赞助内功之三 ——口才技巧 第十二章 拉赞助内功之四 ——谈判绝招 第十三章 拉赞助之其他 后记

<<拉赞助秘诀>>

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>