

<<说服力>>

图书基本信息

<<说服力>>

内容概要

<<说服力>>

作者简介

<<说服力>>

书籍目录

前言

从头开始 / VII

第一部分

规划一条通向成功的说服之路

第一章 做一张说服别人的路线图 / 3

第二章 规划起点、终点和中间旅程 / 15

第二部分

说服力沟通学

第三章 降低对方对风险的恐惧 / 29

第四章 让对方有美好预期 / 39

第五章 引导他人接受我们的观点 / 51

第六章 “很感兴趣”未必是真有兴趣 / 67

第七章 销售魔法：说服他，把东西卖给他 / 77

第八章 电话销售：保持神秘感 / 87

第九章 勇于开口 / 103

第十章 周全计划 / 117

第十一章 AIDA—经典销售模式 / 125

第十二章 货好更要包装衬 / 137

第三部分

说服力营销学

第十三章 不要无条件让步 / 151

第十四章 让对方有压力才有动力 / 163

第十五章 分清“大决策”和“小决定” / 173

第十六章 判断成功的标准 / 189

第十七章 讨价还价的艺术 / 199

第十八章 无处不在的谈判术 / 209

第十九章 只有遵守承诺，代价才有意义 / 223

第四部分

说服力心理学

第二十章 决策：了解过程才能影响结果 / 235

结束语 / 249

<<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>