

<<他是如何说服听众的>>

图书基本信息

书名：<<他是如何说服听众的>>

13位ISBN编号：9787512501423

10位ISBN编号：7512501420

出版时间：2011-3

出版时间：国际文化

作者：金灵泰

页数：268

译者：季成

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>

## <<他是如何说服听众的>>

### 内容概要

《他是如何说服听众的：乔布斯演讲会2》是《他是如何说服听众的&mdash;&mdash;乔布斯演讲会》系列的第二本，以史蒂夫&middot;乔布斯于2007年在旧金山Macworld上的主题演讲为基础，继续深入而精妙地讲解了乔布斯卓越的演讲技巧，是对第一本的丰富和生发。

读者借此可以更全面地了解 and 体会乔布斯所有的&ldquo;表演技能&rdquo;和迷人魅力。

对于从事商务活动的所有人员，特别是专门从事演讲的人员来说，这是一本难得的实用工具书，必将帮助大家在演讲技能和技巧方面得到飞跃性的提高。

## <<他是如何说服听众的>>

### 作者简介

金炅泰，毕业于韩国汉阳大学舆论宣传学院，后又就读于华盛顿大学的IAPP专业，目前是C&A Expert（原韩国广告研究院）代表理事兼院长。同时担任三星经济研究所SERI网站演讲论坛教授。

曾就职于大宝策划公司、BBDO Korea、农心策划公司、Communication Will等广告公司，有着丰富的工作经验。

目前作为讲师在汉阳大学、弘益大学、成均馆大学等高校授课，同时在三星电子、LG集团、斗山重工业、NAVER、现代产业开发等多个企业授课。

授课的内容主要是演讲的技巧、战略性产业策划、创意方法等，同时还有讲师培训等方面的内容。

作为这个领域的资深专家，金炅泰在韩国享有很高的声望。

他无数次丰富的实战经验和授课，以及不断深入的研究，让一直处于盲区的演讲以及商业方面的沟通知识和技巧得到了很大的突破，也为此领域有今天这样的发展成果做出了巨大的贡献。

不仅如此，曾经作为著名广告公司的企划人，他策划了很多中心明确的成功演讲会，也创下了90%以上的成功记录。

已出版作品还有《东方广告战略模型》和《广告看似很难，看懂了其实很简单》。

## <<他是如何说服听众的>>

### 书籍目录

译者序前言过去三十年仅仅是个开始第1章 先声夺人第2章 向合作团队致敬第3章 灵活使用“新造词”第4章 如何自我推销第5章 诽谤不等于胜利第6章 视觉与内容的协调第7章 澄清流言第8章 对“数字”的恰当表达第9章 图形比表格更有效第10章 文字幻灯片的制作技巧第11章 用事实说话第12章 镌刻信息的方法第13章 类比法的力量第14章 分离与提炼第15章 展示演讲“思路图”第16章 抓住幻灯片的瞬间第17章 营造紧张氛围第18章 寻找戏剧化元素第19章 传达图表背后的内涵第20章 故事情节五步曲第21章 赋予力量的引用第22章 必需的步骤：彩排和预演第23章 听众的笑容决定成败第24章 神秘嘉宾登场第25章 与听众的意识博弈第26章 丢掉演讲稿第27章 化解危机的方法第28章 诱导“错觉”第29章 制作信息的动画效果第30章 深刻的结尾后记

## <<他是如何说服听众的>>

### 章节摘录

先声夺人 What's up ?

和老套的开场白说再见吧！

各位想想最近听到的演讲，这些演讲是否都是以这样的话语开始的呢？

&ldquo;感谢大家，今天能给大家演讲万分荣幸！

&rdquo; &ldquo;我谨代表全体职员，对各位在百忙之中的莅临表示诚挚的感谢！

&rdquo; &ldquo;真心的感谢各位，克服糟糕的天气来到现场。

&rdquo;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip;&hellip; 自我推销式演讲 What's up ?

自卖自夸毫无效果 大家有过销售行业的从业经验吗？

其实，我们每个人都在从事销售业。

就算是不在实际的销售部门工作，在生活中我们也经常会销售一些东西。

我们会推销自己的产品、服务、知识、想法、战略、解决方案等。

甚至在面试时，为了得到工作职位，我们还会推销&ldquo;自己&rdquo;。

不懂推销，就无法在这个世界生存。

&hellip;&hellip;

<<他如何说服听众的>>

编辑推荐

风靡韩国的演讲专著，  
成就演讲者的必读书，

韩国本土行销超200,000册！  
助你轻松迈上成功之路！

<<他如何说服听众的>>

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>