

<<问得好>>

图书基本信息

书名：<<问得好>>

13位ISBN编号：9787115160157

10位ISBN编号：7115160155

出版时间：2007-6

出版时间：人民邮电

作者：郑月玲

页数：174

字数：120000

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>

<<问得好>>

内容概要

本书介绍了在经营管理、市场营销、商业谈判、求职招聘时，如何以提问的方式进行沟通。本书内容丰富、深入浅出、通俗易懂、案例生动，不但让读者懂得正确提出问题的重要性，还可以教会读者如何更好地提问，以及如何用提问来解决日常生活和工作中的诸多问题。

本书适合不同层次的职场人员阅读，也可作为各企业人员培训的教材。

<<问得好>>

书籍目录

上篇 提问的通用技巧	第一章 答案就在问题中	第一节 通过提问进行有效沟通	第二节
节 提问的三种类型	一、开放式提问	二、封闭式提问	三、反作用式提问
第三节 有效提问的十大原则	一、明确自己的提问目的	二、别问自己能够解决的问题	三、尽量使用正面措辞
四、不能以自我为中心	五、真诚的态度很重要	六、描述要精确	七、谦虚和礼貌是必要的
八、用辞贴切, 语法正确, 书写无误	九、事前多做准备	十、别忘了说声“谢谢”	第四节 解决问题先从正确提问开始
第二章 为提问做好准备	第一节 尽量给他人留下一个良好的印象	二、衣着要大方、得体	三、言谈要得体
一、仪容要整洁	二、攀认式	三、问侯式	四、举止要文雅
五、保持良好的君子风度	第二节 说好第一句话	三、地域差异	二、敬慕式
三、问侯式	第三节 知己知彼, 因人而异	四、职业差异	二、年龄差异
三、地域差异	四、职业差异	五、文化差异	六、兴趣差异
七、性格差异	第四节 听得对才能问得好	一、听的含义	二、听的原则
第五节 根据他人的兴趣点提问	第三章 该问的与不该问的	第一节 提问六禁忌	第二节 该问的与不该问的
第二节 该问的与不该问的	第三节 慎用引导性提问	第四节 避免反作用式提问	第四章 这样提问最有效
下篇 提问的重点应用领域	第五章 提问在管理中的作用	第六章 提问在营销中的作用	第七章 面试中的提问与应答艺术
第八章 做一个最棒的谈判专家			

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>