

<<把话说到点子上>>

图书基本信息

书名：<<把话说到点子上>>

13位ISBN编号：9787210035480

10位ISBN编号：7210035486

出版时间：2007-2

出版时间：江西人民出版社

作者：许燕

页数：291

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>

## <<把话说到点子上>>

### 内容概要

好口才行遍天下，好口才改变人生，但好口才并非天生，想把话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色，需要后天训练才可以做到。

本书就是教你在不同的场合与不同的人交谈时，恰当地运用各种说话技巧，在最短时间内引起对方的兴趣，打动对方，掌握对方的心态，使你在面对各式各样的人时，都能应对自如，巧妙地把话说到点子上。

这些实用性极强的技巧，经过了成功人士的实践和锤炼，相信广大读者经过学习和训练，也能够大大提高自己的说话水平，也能够像许多成功人士一样，说出入耳动听、打动人心的话。

总之，懂得在关键时刻、关键场合说恰当的话是成功与否的决定性因素之一，也是你必须具备的重要能力之一。

它是一种智慧，一种能力，一种生存资本，体现了一个人的综合素质和能力。

它能够使你心想事成，事事如意；也能够使你迅速地说服他人，从而赢得与他人宝贵的合作机遇；还能让你得到上司的重视，得到同事的尊重与合作，赢得下级的拥戴与配合，从而让你的生活、事业锦上添花，一帆风顺。

翻开这本书，改变就已经开始！

你会发现说话的魔力超乎你的想象，当你已能口若悬河、应对自如时，成功就离你不远了。

本书教你如何掌握高明口才技巧，避开愚蠢说话禁忌，把话说到点子上！

这样你就会把握住人生的每一次成功机会！

本书指导你在不同的场合与不同的人交谈时，恰当地运用各种说话技巧，在最短时间内引起对方的兴趣，打动对方，掌握对方的心态，使你在面对各式各样的人时，都能应对自如，巧妙地把话说到点子上。

## &lt;&lt;把话说到点子上&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 求职面试篇1. 自我介绍时, 怎样把话说到点子上2. 当被问及“怎么不在原公司干了”时, 怎样把话说到点子上3. 化解面试危机时, 怎样把话说到点子上4. 谈薪酬时, 怎样把话说到点子上5. 扬长避短的话, 怎样说到点子上6. 主考官询问个人兴趣时, 怎样把话说到点子上7. 不卑不亢的得体话, 怎样说到点子上8. 提出特殊要求的话, 怎样说到点子上9. 面对主考官的刁钻提问, 怎样把话说到点子上10. 涉及个人隐私问题时, 怎样把话说到点子上11. 当被问及对“工资、加班、福利”的看法时, 怎样把话说到点子上12. 当被问及“是否有能力胜任该职位”时, 怎样把话说到点子上13. 当主考官问及有何问题需要询问时, 怎样把话说到点子上14. 面谈结束时, 怎样把话说到点子上15. 电话询问面试结果时, 怎样把话说到点子上

求职面试说话要点总结

第二部分 职场生存篇1. 向老板提建议时, 怎样把话说到点子上2. 老板盛怒时, 怎样把话说到点子上3. 向老板汇报工作时, 怎样把话说到点子上4. 当老板犯错时, 怎样把话说到点子上5. 向老板讨公道时, 怎样把话说到点子上6. 要求老板加薪时, 怎样把话说到点子上7. 批评下属时, 怎样把话说到点子上8. 拒绝老板的话, 怎样说到点子上9. 年终与老板谈话总结时, 怎样把话说到点子上10. 冒犯上司后想要补救, 怎样把话说到点子上11. 向老板解释工作失误时, 怎样把话说到点子上12. 拒绝同事无理要求时, 怎样把话说到点子上13. 回避职场敏感话题时, 怎样把话说到点子上14. 与同事意见产生分歧时, 怎样把话说到点子上15. 背后的好话, 如何巧妙地说到点子上16. 打圆场的话, 如何巧妙地说到点子上

职场生存说话要点总结

第三部分 商务谈判篇1. 谈判时, 怎样把开局话说到点子上2. 谈判中, 如何把拖延话说到点子上3. 谈判中, 如何运用迂回术把话说到点子上4. 谈判中, 如何把试探话说到点子上5. 谈判中, 如何把暗示话说到点子上6. 谈判中, 如何控制情绪把话说到点子上7. 谈判中打破僵局的话, 怎样说到点子上8. 谈判中欲擒故纵的话, 怎样说到点子上9. 谈判中虚虚实实使对方无从捉摸的话, 怎样说到点子上10. 谈判中, 怎样迅速捕捉有利信息把话说到点子上11. 在不确定因素谈判环境下, 怎样把话说到点子上12. 如何营造良好的谈判说服氛围, 把话说到点子上13. 谈判中, 怎样投其所好把话说到点子上14. 谈判中的发问话, 怎样说到点子上15. 谈判中破解对方诡辩的话, 怎样说到点子上16. 谈判中, 怎样以退为进把话说到点子上

商务谈判说话要点总结

第四部分 营销制胜篇1. 突破客户心理防线的话, 怎样说到点子上2. 打电话预约客户时, 怎样把话说到点子上3. 激发买主购买欲的话, 怎样说到点子上4. 面对不爱说话的客户, 怎样把话说到点子上5. 接听客户打进来的电话时, 怎样把话说到点子上6. 说服愤怒买主的话, 怎样说到点子上7. 利用赞扬之辞推销产品的的话, 怎样说到点子上8. 巧妙化解顾客异议的话, 怎样说到点子上9. 让客户快速接纳自己的话, 怎样说到点子上10. 当客户说价格太高时, 怎样把话说到点子上11. 推销过程中吸引顾客注意力的提问, 怎样说到点子上12. 当客户说要考虑考虑时, 怎样把话说到点子上13. 在公共场合进行业务推广时, 怎样把话说到点子上14. 向客户催收货款时, 怎样把话说到点子上15. 电话向客户推销产品时, 怎样把话说到点子上16. 有效应对客户的借口, 怎样巧妙说到点子上

营销制胜说话要点总结

第五部分 社交往来篇1. 和陌生人结交, 怎样把话说到点子上2. 维护朋友自尊的话, 怎样说到点子上3. 如何把善意的谎言说到点子上4. 道歉话怎样才能说到点子上5. 鼓励话怎样才能说到点子上6. 感谢话怎样才能说到点子上7. 安慰话怎样才能说到点子上8. 摆脱窘境的话, 怎样说到点子上9. 如何把话巧妙地“插”到点子上10. 避免“马后炮”的话, 怎样说到点子上11. 一语双关的话, 怎样才能说到点子上12. 赞美话怎样才能说到点子上13. 寒暄话怎样才能说到点子上14. 承诺话怎样才能说到点子上15. 批评话怎样才能说到点子上16. 面对羞辱你的人, 怎样把话说到点子上17. 面对攻击你的人, 怎样把话说到点子上18. 陷入僵局时, 怎样把话说到点子上

社交往来说话要点总结

第六部分 圆满祝贺篇1. 诱其深入把话说到点子上2. 以德服人把话说到点子上3. 诱之以利把话说到点子上4. 以情动人把话说到点子上5. 寓理于喻把话说到点子上6. 情理结合把话说到点子上7. 忍耐求全把话说到点子上8. 投其所好把话说到点子上9. 摹形拟象把话说到点子上10. 以柔克刚把话说到点子上11. 正话反说把话说到点子上12. 见好就收把话说到点子上

圆满说服说话要点总结

<<把话说到点子上>>

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>