

<<完美陈述>>

图书基本信息

书名：<<完美陈述>>

13位ISBN编号：9787229003562

10位ISBN编号：7229003563

出版时间：2009年10月

出版时间：重庆出版社

作者：[英] 乔恩·斯蒂尔

页数：251

字数：245000

译者：田丽霞 韩丹,刘寅龙

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>

<<完美陈述>>

内容概要

用简单实用的陈述获得赞同和成功 以生动简洁的推介赢得订单和商机 你是否遇到过以下情景：
全情投入阐述观点，听众却不知所云； 设计出绝佳创意方案，客户却无动于衷； 竭力推销最新产品，顾客却毫不买账； 台上讲得天花乱坠，台下听众昏昏欲睡。

如确有其事，请把本书送给自己或他人，相信一定会出现意想不到的结果。

在本书中，斯蒂尔用风趣幽默的语言告诉我们，怎样用你的陈述去赢得领导的赞赏、客户的信任，更重要的是，为你赢得新的生意。

他不仅向我们讲述了自己向联合利华、辉瑞、耐克、索尼、保时捷等全球名企进行推介的经典案例，也提及了一些现实世界中富有震撼力的真实事例，其中包括O.J.辛普森的世纪大审判、比尔·克林顿的总统竞选辩论、英国首相温斯顿·丘吉尔和美国黑人运动马丁·路德·金的演讲，甚至还有斯蒂尔自己的求婚书。

此外，斯蒂尔还想我们列举了每天发生在身边的“不完美陈述”：PPT的滥用，把陈述演变成独裁式演说，对听众的需求置若罔闻，过分拘泥与陈述细节等。

本书没有高深莫测的教条理论，只有让你受益匪浅的新颖观点，不论你是广告人员、销售员、房地产经纪人，还是业务主管，对于任何一个靠赢得“听众”来谋生的人来说，这都是一本案头必读书。

<<完美陈述>>

作者简介

全球顶级“陈述教练”乔恩·斯蒂尔

1984年，乔恩·斯蒂尔给20家伦敦的广告公司写了求职信——他想做客户经理。19家公司拒绝了他，其中一家公司的理由居然是“他看上去像个从农村来的乡巴佬”。至于那个唯一没有拒绝他的公司——Boase Massimi Pollitt（BMP），在一

<<完美陈述>>

书籍目录

名家推荐 作者介绍 导言 第1章 从黑熊圈套出发 陈述失败的七大原因 原因1 把陈述对象当成竞争对手 原因2 将陈述本身当作终极目的 原因3 没有明确的陈述主题 原因4 从不考虑听众的需求 原因5 以演讲代替沟通 原因6 缺乏清晰的陈述脉络 原因7 过分纠缠于细节 第2章 震惊世界的辛普森杀妻案 典型的不完美陈述 错误1 从不曾仔细倾听陪审团的声音 错误2 没有认清陈述的最终目的 错误3 把陈述当成了演说 错误4 “晓之以理”但从未“动之以情” 第3章 克林顿凭什么赢得了总统大选 向世界上最伟大的陈述者学习 技巧1 与听众充分互动 技巧2 确定一个简洁的陈述主题 技巧3 出奇制胜 技巧4 充满激情满怀信念 第4章 披头士成名曲是如何炮制出来的 一气呵成的完美陈述 步骤1 充实头脑过滤收集到的信息 步骤2 延展触角全面感知素材 步骤3 适当放松等待灵感来临 步骤4 整理思路提炼加工创意 步骤5 拟定文稿做到流利陈述 第5章 砸烂你的黑莓手机 为完美陈述创造思想空间 联络越多智慧越少 不要把工作带回家 学会控制自己的时间和空间 第6章 如果丘吉尔使用了PPT 完美陈述需要什么样的PPT 想像丘吉尔用PPT 发表动员演说 再好的PPT 也不能取代陈述 PPT 不是万能的 PPT 与陈述稿的区别 弱化观点的项目符号 抹杀想象力的图片 不要轻易使用过渡语句 PPT 要与陈述的风格保持统一 第7章 只有求婚可以单枪匹马 团队陈述的艺术 完美陈述离不开团队协作 面对某些项目要勇敢说“不” 明确项目责任人 开放式的团队互动 至关重要的首日练习 首日之后任务更加艰巨 如何把核心创意变成精彩的陈述 排练、排练再排练 还有一招：心理暗示的力量 第8章 尝试把会议室变成露天舞台 陈述之外的细节 结束意味着新的开始 在“露天舞台”上演的一场精彩绝伦的陈述 让陈述现场为我所“有” 让陈述现场为我所“动” 决定生死的提问环节 会后提交的推介书 后续跟进的态度也很重要 正式的客户业务委托 第9章 伦敦申奥时使出的杀手锏 又一个完美陈述的经典案例 申奥成功的那一刻 赢得浮动选票 未雨绸缪 严格守时 第35版 陈述稿 决战新加坡 大功告成 致谢 译后记

<<完美陈述>>

章节摘录

<<完美陈述>>

后记

<<完美陈述>>

媒体关注与评论

<<完美陈述>>

编辑推荐

<<完美陈述>>

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>