第一图书网, tushu007.com

<<说话致富>>

图书基本信息

书名：<<说话致富>>

13位ISBN编号：9787305070594

10位ISBN编号：7305070599

出版时间：2010-8

出版时间：南京大学出版社

作者：张潜

页数：150

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

前言

几乎每个人都“会”说话，却不是每个人都“懂”说话。
会说话的人，生活也许可以不成问题；懂说话的人，却能靠说话成就自己的财富和影响力。
英国首相邱吉尔说：“一个人可以面对多少人，代表他的人生成就有多少！”你早该发现，古今中外、政治商界所有深具影响力的有钱人，都是善于说话的沟通大师。
美国前总统克林顿卸任时，是美国历任总统中最穷困潦倒的一个。
最主要的原因，当然是他在任期间的那段风流官司，不仅让他的积蓄消耗殆尽，还背了一屁股诉讼费；到最后，当他打算买纽约市郊一处房子时，好几家银行甚至以他资金不足、缺少必要的信用而拒绝提供贷款。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

英国首相丘吉尔说：“一个人可以面对多少人，代表他的人生成就有多少！
”　你早该发现，古今中外，政界商界所有深具影响力的有钱人，都是善于说话的沟通大师。
本书告诉你到底是哪些方式让穷人变穷、富人变富，同时也要提醒你，“说话”的时代已经到来，不要再把说话当工具，它已成为一种专业。
只要你想获得成功，这门“六大说话模式”的课程，非修不可。

作者简介

张潜，台湾著名行销管理专业顾问。

曾任企管公司业务经理、公关室对外发言人，现任国际管理顾问公司特约企划，对公共关系及人际心理有深入研究，靠说话积累了众多人脉和财富。
当前目标是让更多人了解——创造财富和说话策略息息相关。

著作：《公关专家不告诉你的瞬间识人术》（2008年台湾诚品书店财经榜第三名）《公关专家不告诉你的人际厚黑学》（2009年台湾诚品书店财经榜第三名）

<<说话致富>>

书籍目录

[作者序]说话不再是工具，而是一种专业第1篇 说话真的可以致富　说话，是改变别人的第一管道　富人和穷人的距离，只有0.5公分　选对说话模式，就能赚大钱第2篇 活用说话致富的案例　从小扳手“说”到《福布斯》——雷诺得·福士　用低姿态打造高格调——王嘉廉　不被标准和量化套牢——王台光　所有的“没有”，都是致富机会一饭田亮　不要局限产品的作用和价值——雷诺铝业　逢人鞠躬创新业绩——玉山银行　首创天天最低价——山姆·沃尔顿　考虑别人的“需要”，才能得到自己的“想要”——乔·库尔曼　别把精力浪费在愤怒上——李·艾科卡　最好的行销来自活化的服务——铃木敏文　别让紧张成为绊脚石——桃乐丝·里兹　立足点在客户心中——菲利　靠梦想成就事业——佛瑞德立克·史密斯　远见，是行销的唯一标准——王震华第3篇 让你致富的六大说话模式 模式一：绝不正面否定　穷人总是争辩，富人尝试改变　穷人逃避问题，富人解决问题　每个意见都有可用的一部分 模式二：把对方的利益放前面　穷人想“我”能赚多少钱，富人想“我们”能赚多少钱　穷人先说自己的要求，富人先听你的要求　穷人说“几点见”，富人说“我马上到 模式三：绝不势利　别对拖鞋台客大小眼　再有钱也可能一毛不拔　对方有没有钱，因你的态度而决定 模式四：比别人多想三步　别人给一万，帮他做十万的事　穷人提供劳力，富人提供价值　穷人要你成交，富人要你满意 模式五：什么话都不能说死　穷人万事绝对，富人绝对不绝对　没骨气才能赚大钱　所有事物的正反两面都有钱赚 模式六：把风险当机会的冲浪模式　穷人相信先苦后甘，富人以苦为乐　穷人害怕失败，富人创造失败　穷人找缺口，富人打造出口

章节摘录

第二家比起来好一点，至少他能掌握明确的时间，这种掌握足以让客户不至于太心焦。
第三家的回答，则犯了典型大组织最容易犯的错误，一层一层往上报后，接踵而来的，往往是更复杂的流程，以及不明确的时间点。
第四家的服务态度很值得大家参考，他掌握了两个要点：客户的急需和明确的时间点。
无论处在哪一种行业，大批货物或订单的处理，通常会延缓公司的处理流程，并浪费客户时间，因此很多时候客户宁愿你分开行事，也不要只是空着手等待你一次交货。
如同这个例子，一次交200台电脑不只对客户是问题，对厂商来说也是个大困难，毕竟极少有公司会屯积这么多货源，也因此才需要询问主管或24小时的时间准备。
而第四家厂商做了最好的示范，他们能为对方考量现况，并把问题转化成机会，而且紧紧掌握，让机会没有溜走的空间和时间。
2.你是在找伙伴，不是在找生意如同之前所陈述的观念，永续经营的家庭概念已经开始发酵，你的客户不止是一笔生意或利益的来源，而是长久的合作对象。
换言之，你应该视他们为伙伴，而不是无感情的“生意对象”。

第一图书网, tushu007.com

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