

<<金口才大生意>>

图书基本信息

书名：<<金口才大生意>>

13位ISBN编号：9787504448330

10位ISBN编号：7504448338

出版时间：2005-9

出版时间：中国商业出版社

作者：孙景峰

页数：307

字数：240000

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>

<<金口才大生意>>

内容概要

笨嘴拙舌，词不达意，会使人四处碰壁，寸步难行；巧舌如簧，口吐莲花，会使你柳暗花明，左右逢源。

生意人的口才决定着他的生意场中的命运。

成功的生意人有着丰富的商谈经验，能够掌握其中妙道，熟练运用各种商谈技巧。

本书把中国生意场上最关键、最便利、使用率最高的口才技巧和处事方略介绍给你，使你能够在短时间内掌握能言善道、精明处事的本领。

<<金口才大生意>>

书籍目录

第一章 好口才招财源 妙“语”成金 口才是成功销售的核心 好口才帮助信任沟通 妙语助你脱困境 说话的原则与策略 三思之后再开口 打破沉默主动交谈 “花言巧语”促营销 话要说到点子上 第二章 把话说得更动听 大大方方地说主知 让自己的语言独具风格 措词要简洁高雅 从“听”话开始 积累说话的材料 说话要清楚流利 使自己的声音更完美 培养说话的幽默感 说话时表情也很重要 说话时妙用手势 第三章 巧言谈促交易 与陌生人“一见如故” 把握成功交谈的关键 好的开场白是成功的一半 提问要有技巧 用真情打动你的客户 给客户 提供合宜的信息 在洽谈中运用策略和技巧 用不同方法应对不同客户 学会劝说 面谈时的口才策略 促成交易的口才策略 第四章 用电话表情意..... 第五章 应酬说话到位 第六章 会谈判不吃专职 第七章 追款有窍门 第八章 克服商谈的误区

<<金口才大生意>>

媒体关注与评论

书评谈判会伤害感情，商谈则可联络感情。

中国生意人总在不经意的谈笑间将生意敲定，他们最欣赏那些熟练掌握这种商谈技巧与游戏规则的人。

<<金口才大生意>>

编辑推荐

谈判会伤害感情，商谈则可联络感情。

中国生意人总在不经意的谈笑间将生意敲定，他们最欣赏那些熟练掌握这种商谈技巧与游戏规则的人。

<<金口才大生意>>

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>