

<<说服力>>

图书基本信息

书名：<<说服力>>

13位ISBN编号：9787508428406

10位ISBN编号：7508428404

出版时间：2005-6

出版时间：中国水利水电出版社

作者：[美] 加里·迪莫斯,米奇·安东尼

页数：220

字数：167000

译者：韩良智

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>

<<说服力>>

内容概要

本书全面阐述了建立和巩固客户关系所必须掌握的沟通技巧，结合案例、小故事、成功信条等，让你学会：

- 如何培养好奇心；
- 如何在引导客户之前充分了解客户；
- 如何与客户建立情感联系；
- 如何创建目标导向的销售会谈；
- 如何解决冲突和开创双赢局面；
- 如何促使客户从表示同意到采取行动。

本书由两位在财务咨询培训与沟通咨询方面具有数十年丰富实践经验的作者撰写。

作者以自身从事咨询活动以及举办咨询技巧培训班的亲身经历为基础，通过对自己多年专业经验的总结，精辟地阐述了怎样为准备精彩的演讲而打好坚实的基础，怎样掌握说服个人和说服众人的有用技巧，以及怎样根据不同类型的个性特点有针对性地进行说服。

全书层次分明，结构清晰，内容丰富。

作者使用通俗易懂而又不乏幽默的语言，对各种说服技巧和方法做了详尽的剖析，阐述了诸多独到的见解，并讲述了大量的故事，读来令人倍感轻松又发人深省。

本书可为财务咨询师及营销、法律、公关等其他专业服务人士指明一条成功之路，相信读者将受益匪浅。

<<说服力>>

作者简介

加里·迪莫斯是Van Kampen咨询公司董事，也是一位颇受赞誉的营销与销售执行主管，一直在为各大企业做营销与销售方面的讲座。

米奇·安东尼是专为理财服务人士提供培训的Abvisor Insights咨询公司总裁。20多年来，他为世界各地众多公司做过2500余次讲座，是ABC、CNN等多

<<说服力>>

书籍目录

译者序前言第一部分 说服力的基石 第1章 说服如何使世界运转起来 最短而又最长的距离 你的工作是什么? 常见的错误 机会无处不在 ——一种令人羡慕的技能 第2章 说服力基石之一: 自信和信服 自信心的精髓 成功的故事 对推销的产品有信心 拥有解决人们问题的热情 了解你自己. 满怀信心地做带头人. 第3章 说服力基石之二: 准备战斗 准备工作的步骤 深入研究演讲材料 使演讲内容深入自己心中 练习, 孩子, 练习 使演讲内容深入听众心中 拟好题目 开头 正文 挖掘你的生活经历 结尾 第4章 说服力基石之三: 制定飞行计划 明确目的地并知道如何抵达. 控制起飞、飞行和着陆 起飞 着陆 强调关键点 使你的听众充满希望 第5章 说服力基石之四: 演讲风格 娱乐的价值 商业不同于表演业 演讲风格的基本要素 眼神流露出了一切 悦耳的声音 沉默的妙用 身体、道具和工具第二部分 说服个人 第6章 说服第一幕: 揭示人物 说服过程简介 第1幕——揭示人物 第2幕——展开剧情 客户是谁 探究客户的世界 关键的十项提问 第7章 说服第二幕: 展开剧情 演讲原则之一: 了解你的目标 演讲原则之二: 不要假定任何事情 在给出答案之前先提问 演讲原则之三: 简化他们的生活 演讲原则之四: 成为客户现状和目标之间的桥梁 具体确定客户的目标以及他们希望什么时候达到 告诉客户他们目前所处的位置 阐述你如何在客户的现状和目标之间架起桥梁 第8章 说服第三幕: 解决矛盾——从表示同意到采取行动 线性逻辑思维的困境 直觉上的成功飞跃 第9章 故事的力量 有风险的经营业务 你的故事 从知识到智慧 客户的故事 水晶般清晰的沟通 例证 隐喻 幽默的趣闻轶事 类比第三部分 说服众人 第10章 了解你的听众 第11章 演讲者常犯的错误以及如何避免 第12章 布置机关 第13章 在你的掌控之中第四部分 有说服力的个性特点 第14章 如何会见客户: 展现个人魅力 第15章 高情商的咨询师 第16章 从自我走向我们 第17章 了解个性DNA 第18章 在引导他们之前先读懂他们: 了解个性信号 第19章 增强说服务的个性秘诀 第20章 按下正确的按钮 第21章 将矛盾转化为机会 第22章 说服的对抗技能后记

<<说服力>>

章节摘录

一种令人羡慕的技能 你事业成功的哪一方面不取决于你的说服能力呢?我们必须告知客户,我们所做的事情是为了使他们获得最佳的收益,并且一旦发现客户有感兴趣的方面,就要牢牢抓住机会。

我们也必须让自己的老板明白,我们正在努力的方向和开辟的道路可以为公司带来丰厚的回报。

说服能力不仅对我们的职业生涯至关重要,而且也是最令人羡慕的技能之一。

有一些人可以站在众人面前发表演说,使听众痴迷,并使这些听众处于自己的控制之下,从而引导他们按照自己的最佳利益采取行动,对于这样的人我们谁能不羡慕呢?我们都看到过某一位传道士、某一位富有激情的演讲者、某一位政治家或某些领导者具有这样的能力。

我们不禁发出感慨,“如果我也有这样的才能该有多好啊!”只要你有一点个性和可爱之处,你也能够做到。

说服是一种通过学习就能够掌握的技能。

我们知道这一点,是因为我们一直在从事着培养说服能力的教学工作。

我们看到过许多人,通过培训掌握了说服这门艺术和科学,并在实践中运用以后,他们取得了惊人的进步。

当问及财务咨询业的从业者最希望拥有一种什么能力时,大多数人很可能都会提到面对公众的演讲能力,希望掌握说服公众这门艺术。

我们看到过无数的从业者编写了大量的有关开发和利用这种技能的专业书籍。

对于那些表达能力强、而且具有说服力的人来说,许多道通往成功机会的大门都会为其开放,而对那些不具备这些能力的人来说,这些大门则是紧紧关闭的。

如果可以教会人们掌握这种能力的话,那么他们就不不仅可以成为好的说服家,而且还可以成为伟大的说服家。

但是,你必须愿意学习,并且能够坚持完成全部的学习过程,在这个学习过程中,有时需要你放下架子,以谦卑的态度来学习,这样才能检验你的演讲能力以及你的演讲风格。

多年以来,我们看到过很多不擅演讲的人们(说话磕磕巴巴、没有条理、枯燥单调、没有目光的交流)变成了很好的充满自信的演说家。

我们也看到原本就很不错的演讲者,通过在某些技巧上精雕细刻及不断完善,他们在讲台上,面对客户,发表了非常有说服力的演讲。

我们的目标是,让每一位阅读本书的读者同参加完演讲学习课程的学员一样获得很大的收获——将获得一个更加清楚的概念,了解动人的演讲应由哪些要素构成,而且他们也能站在公众面前,满怀信心地进行演讲,展示他们的演讲才能。

我们可以肯定的一点是:每个人都可以改进他们在客户面前的展示能力和在公众面前的演讲能力。

每一点点进步都可以使他吸引到更多的客户,增加客户对他的信任,并得到更多的赞美,也可以使他增加收入。

我们从事的是促使人们采取行动的工作。

对人们进行适当的说服以后,他们才会行动起来。

现在就到了需要认真地讨论说服工作的时候了。

P10

<<说服力>>

媒体关注与评论

特别奉献给咨询、金融、公关、营销、销售、法律等领域的专业服务人士！

最大化你的说服力和影响力，同客户迅速建立信任并达成交易。

本书基于两位资深演说家的丰富经验和耶鲁、宾州等名校的研究成果，系统介绍了众多行之有效且便于操作的说服技巧，对财务咨询、公共关系、营销、销售、法律等专业服务人士均具有极强的启发和借鉴意义。

运用这些极有价值的说服技巧，你将能够：

- 以增进信任的方式会见客户
- 运用情感力量促进沟通
- 敏锐把握客户个性并建立良好关系
- 适当妥协并顺利消除分歧
- 提升演讲技能以迅速抓住听众注意力

<<说服力>>

编辑推荐

本书基于两位资深演说家的丰富经验和耶鲁、宾州等名校的研究成果，系统介绍了众多行之有效且便于操作的说服技巧，对财务咨询、公共关系、营销、销售、法律等专业服务人士均具有极强的启发和借鉴意义。

<<说服力>>

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>