

<<口才决定未来>>

图书基本信息

书名：<<口才决定未来>>

13位ISBN编号：9787802037380

10位ISBN编号：7802037387

出版时间：2009-7

出版时间：中国妇女出版社

作者：兰彦岭

页数：163

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>

<<口才决定未来>>

内容概要

怎样将演讲言辞、肢体运作和语言艺术融合成一场催人奋进的完美演讲。
你可以激励一个人、一个团队、甚至整个社会群体，接受你的想法，并将之付诸实现。

<<口才决定未来>>

作者简介

兰彦岭与全球极具影响力的麦肯锡有着6年的深度合作，深谙麦肯锡的工作原则和思路。先后接受美国国际行销教练协会主席Micheal、世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾、世界顶尖人际关系专家哈维·麦凯、世界顶尖谈判大师罗杰·道森、世界客户服务大师大卫·弗兰多等数十位国内外大师的辅导训练。

先后取得七项国际级课程讲师认证，深度研究过古今中外各国政要、企业领袖、顶级演说名家的演说智慧，极大程度地丰富了实效口才的理论，集合自己13年的营销管理实践，历时6年300多场演讲训练经验，千锤百炼，形成了独特的芝麻开门训练系统：《突破性演说智慧》《NBSS销售模式》《浴火凤凰引爆潜能》《青少年未来领袖口才训练营》等课程体系，被业界誉为“语言突破的魔术师”。

<<口才决定未来>>

书籍目录

前言第一辑 先要把话说明白 1.给演说起个好标题 2.丢开勉强的幽默 3.拥有具体而且明确的习惯
4.把题目缩小在某一范围内 5.总结你的观点 6.如何记住演说要点 7.万一忘词怎么办 8.措词生动、高雅和贴切 9.聊天也要聊出水平 10.先要把话说明白 11.口语化、通俗化和日常化第二辑 与听众融为一体 12.与听众融为一体 13.给予听众诚心的赞赏 14.以大人物的问题为开场白 15.只做有效提问 16.赞美不是无原则的吹捧 17.缩短陌生人之间的距离 18.与听众共同感受自己 19.别用质问语气说话 20.让听众在心里说“是” 21.考虑对方性别、年龄和性格第三辑 培养好的演讲态度 22.避开不着边际的无聊话 23.以感染性的热情来讲述 24.培养好的演讲态度 25.没有吸引力的演说者 26.不磨练就消除不了畏惧 27.想尽办法脱稿讲话 28.倾听是交流的一半 29.较低姿态表现自己 30.尽量少用或不用专业用语 31.别因为模仿而失去个性第四辑 设法使人顺从你 32.把你的意图变成顾客的意图 33.诱导对方接受自己的观点 34.先自我数落后使人就范 35.创造合适的说服氛围 36.看看被劝说对象有多强 37.设法使人顺从你 38.想说服就要下对药 39.对比性数字颇具说服力 40.换一个名字去说 41.考虑恰当的表达方式第五辑 围绕主题做文章第六辑 结构动态性与现场效应第七辑 永远保持个人风度第八辑 有了本钱再说话 第九辑 把话说到点子上第十辑 像磁铁一样吸引观众附录：戴尔·卡耐基经典言论101句

<<口才决定未来>>

章节摘录

插图：给顾客各种各样的“意向”，会使他的心态变得积极。

“意向引导”在买卖交易中的作用很大。

它能使顾客转移脑中所考虑的对象，产生一种想象。

这样就会使顾客在买东西的过程中，变得特别积极，他们心中也容易产生一种希望交易尽早达成的愿望。

意向引导中所有的行动都是你安排的。

但在顾客看来，一切都是按照自己的想法设计的，一直到交易成功之后，他们都以为自己占了便宜。

推销员在开始进行推销时，就要做好充分的准备向顾客做有意识的肯定的暗示，使他们从一开始就走进你的“圈套”。

例如：“我们公司正在进行一项新的投资计划。

如果现在您进行一笔小小的投资，过几年之后，你的那笔资金足够供您的孩子上大学。

到那时，您再也不必为您孩子的学杂费发愁了。

现在上大学都需要那么高的费用，再过几年，您说，会怎么样呢？

”当然，你对他们进行了各种暗示之后，必须给他们一定的时间考虑，不可急于求成。

要让你的种种暗示，渗透于他们心中，使他们的潜意识接受你的暗示。

推销员要擅长把握住进攻的机会。

如果你认为已经到了探询顾客是否购买的最佳时间，你可以立刻对他们说：“每个父母，都希望自己的孩子接受高等教育。

望子成龙，望女成凤，这是人之常情。

不过你是否考虑过，将来怎样才能避开这种沉重的经济负担？

现在投资我们公司，则完全可以解除你们的忧虑。

”当买卖深入到实质性阶段时，他们有可能对你的暗示加以考虑，但不会十分仔细。一旦你再对他进行购买意愿试探时，他们会再度考虑你的暗示，最后坚信自己的购买意图。

<<口才决定未来>>

媒体关注与评论

<<口才决定未来>>

编辑推荐

《口才决定未来》由中国妇女出版社出版。

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>