

<<攻心术十日通>>

图书基本信息

书名：<<攻心术十日通>>

13位ISBN编号：9787806004395

10位ISBN编号：7806004394

出版时间：2005-1

出版时间：京华出版社

作者：李治学 编

页数：300

字数：120000

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>

## <<攻心术十日通>>

### 内容概要

《孙子兵法》说：攻心为上，攻城为下。

在人与人之间的交往中，在各种各样的辩论和谈判中，在恋爱婚姻与家庭生活中，都不不了要进行攻心。

可以说，在人类社会历史上，攻心是处处存在、时时都有的，人们所进行的各种活动，包括政治的、经济的、军事的、教育的等等活动，从一定意义上说都是某一方面或某一角度的攻心活动。

很多人进行攻心却不懂得攻心术，所以到处碰壁，而另一些人则依靠攻心术达到了目的或取得了成功。

现代人交往范围扩大，各种事务增多，更应该学习和掌握一些攻心术的基本知识和技巧。

本书深入浅出，简洁明了地介绍了攻心术的基本原理和社交攻心术、谈判攻心术、营销攻心术、管理攻心术、教育攻心术、官场攻心术、恋爱攻心术、对敌攻心术及攻心禁忌等内容，供广大读者学习参考。

<<攻心术十日通>>

书籍目录

第一日课程 闲话攻心术第二日课程 社交攻心术 1 重视第一印象 2 了解对方的心理 3 社交中的语言攻心 4 制造声势, 巧妙攻心 5 利用公众舆论攻心 6 以诚求利攻心术 7 保持良好的关系第三日课程 谈判攻心术 1 知己知彼, 以实攻心 2 以退为进, 主动攻心 3 投其所好, 以饵攻心 4 施加压力, 以计攻心 5 出奇制胜, 以情攻心 6 避实就虚, 以理攻心第四日课程 营销攻心术 1 以奇攻破顾客心 2 始终为顾客着想 3 以新装赢得顾客心 4 以情打动顾客心 5 价格促销紧抓顾客心 6 了解顾客, 开拓市场 7 奇货可居, 以逸待劳 8 以情感促销售 9 巧妙地征服顾客第五日课程 管理攻心术 1 激励员工的工作热情 2 尊重他人, 以情感化 3 激发动机, 强化行为 4 物质激励, 调动热情 5 树立榜样, 发展企业 6 择优录用, 劳有所报 7 关心员工, 鼓舞士气第六日课程 教育攻心术第七日课程 官场攻心术第八日课程 恋爱攻心术第九日课程 对敌攻心术第十日课程 社交攻心十忌

<<攻心术十日通>>

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>