

<<推销自我>>

图书基本信息

书名：<<推销自我>>

13位ISBN编号：9787810556644

10位ISBN编号：7810556649

出版时间：2000-08-01

出版时间：西南财经大学出版社

作者：邱仲谟 著

页数：184

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>

<<推销自我>>

内容概要

竞争时代，网络社会，各种关系的建立至关重要。
就业机会，销售业绩，成功的自我推销与之息息相关。
满怀热情，展示个性，助自己踏上成功之路。

<<推销自我>>

书籍目录

第一章 意想不到的自我介绍的缺点

1 “对于决心和体力有十分的自信”是愚蠢的证明

.....

第二章 获取信赖的一分钟自我介绍

1 以开朗的问候来加深对方印象

.....

第三章 给予好印象的一分钟自我介绍

1 将自己与对方的关系表现出来 强调自己与对方所认识的人的关系

.....

第四章 商场上可使用的一分钟自我介绍

1 营业前线的自我介绍 ——向新顾客做自我介绍 向对方表示敬意, 让他觉得自己很重要

.....

第五章 面试的一分钟自我介绍

1 因“个性忧郁”而无法充分表现自我时, 该怎么办?

换个方向思考, 缺点也可以变成优点

.....

第六章 下班后使用的一分钟自我介绍

1 不同行业的交流会中的自我介绍 ——从闲谈开始 从彼此共通的话题开始

.....

第七章 成功推销自己的自我介绍指南

1 自我介绍要点的总结 彻底地检查自己的经历

.....

<<推销自我>>

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>