第一图书网, tushu007.com

<<15秒打动对方>>

图书基本信息

书名：<<15秒打动对方>>

13位ISBN编号：9787111264903

10位ISBN编号：7111264908

出版时间：2009-4

出版时间：机械工业出版社

作者：[日]大串亚由美,25.00

页数：178

译者：包立志

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

前言

就算被“拒绝”，也可以坦然地接受　　每到开会的时候，企业人事部门的负责人经常会对我说：“大串老师，恳请你给我们的员工讲讲营销的技巧吧！”　　诚然，无论是在培训的时候，还是开会的时候，我说话向来都是斩钉截铁的。有时候说起话来语气也比较严厉，看起来相当有冲击力，基本属于“铁面黑脸”的类型。但是，邀请我做“自信培训”的人却络绎不绝。

可以说，我们平时要面对的客户是形形色色的，他们来自不同的行业领域和不同的国家或地区。其中，不乏政府机关和福利医疗机关。

我们公司成立于1998年，当时东南亚刚刚经历金融危机的打击。

在整个培训行业中，我们算是一支新军，企业规模很小。创业之初，企业的运作并非一帆风顺，但是，这并没有阻碍企业的发展。

内容概要

《15秒打动对方：自信交际法》追求的目标不是“滔滔不绝地述说”，而是在15秒内打开对方的心扉，“激发对方聆听的欲望”。
不受职业、年龄限制，人人都可以提高交际能力!谈话交流关系到工作成败的关键。
人际沟通顺利，能够帮助你抓住好的机遇，取得丰硕成果，工作过程本身也会变得轻松愉快起来；相反。
如果进展得不顺利，就会带来许多不必要的麻烦，严重阻碍工作进展。
《15秒打动对方：自信交际法》提供了即学即用的方法，当你掌握了具体的流程后，就可以畅快地说出难以表达的内容，不但对方能够欣然地接受，而你也会有一吐为快的感觉，从而内心充满喜悦。

<<15秒打动对方>>

书籍目录

前言 就算被“拒绝”，也可以坦然地接受第1章 通过“坚持自信”的对话。
提高谈判的成功率——在愉快合作的基础上坚持自信“Assertive（自信）”究竟是指什么“提高谈判的成功率!”征服棘手对手“坚持自信”所追求的win-win模式究竟是指什么不受身份、年龄限制，人人都可以提高交际能力我们追求的目标不是“滔滔不绝地述说”，而是“激发对手聆听的欲望”确立“我的目标”第2章 改变第一印象的“l5秒演讲”技巧——在15秒内打开对方的心扉为什么最初的l5秒至关重要构成“15秒”的5个阶段吸引对方注意力的开场自——寻找适合自己风格的开场白结束语是下一次见面的开场白——用扣动对方心弦的语言作结束语激发对方倾听欲望的自我介绍秘诀示例1 大串亚由美的l5秒自我介绍提升好感的4个关键专题 人为什么会怯场呢第3章 90秒扣动对方心弦的超强谈话——在90秒内彻底征服对方为什么需要“90秒”构成90秒谈话的6个要素90秒谈话的“预置”模式示例2大串亚由美的90秒谈话90秒谈话的“7条法则”SWOT扩展机遇的自我分析示例3 大串亚由美的“扩展机遇的自我分析”第4章 征服对方的自信谈判法——分4步走实现双赢的目标STEP1 从双方能够达成共识的话题谈起导致产品意外滞销的对话在开始阶段获得对方初步认同的秘诀谈判的速度是由“主语”和“句尾”决定的表达方式将决定你是否会离成功渐行渐远专题“自信的人”就是因此而与众不同STEP2 寻找彼此之间的双赢点理解“What”和“Why”的“柠檬水”模式巧妙地从对方的“字典”中寻找“关键词”谈判就是“Give(付出)&Given(回报)”专题谈判发生“转机”的瞬间STEP3 带动对方的“听的技巧”和“问的技巧”认真地听，灵活地问“封闭式提问”一“选择性提问”一“开放式提问”的提问模式通过“接续式”提问法引出关键词提问要尽量做到短小精悍深入挖掘谈话内容的4种提问方法STEP4 令人印象深刻的结束语畅快地结束将为你创造更多的机会第5章 拒绝难缠对手的技巧——当，你将诚意、勇气、技巧集于一身时，你和对方都会发生改变通过“三明治法则”来表达反对意见尽早引出对方的反对意见，防止最后关头功亏一篑自信拒绝法的技巧托人办事时的6个步骤第6章 实践决定成败Dos＆Don’ts的自信谈判速成法——最重要的是从今天开始努力巧妙表达自己内心真正感受的“自信谈判法”大家是否能够把掌握的技巧应用到实践中将造成巨大的差距打造自信谈判高手的随机检查表附录检验自信谈判能力的基本要点附录A心理测试：1分钟测出你的“自信度”附录B心理测试：1分钟测出你的“表现力”附录C按照对方类型分类的谈话攻略后记

章节摘录

“坚持自信的谈判方法”是一种令客户心情愉悦地接受己方条件的交际方式。
在使用这种技巧进行谈判时，可以更加顺利、高效地完成工作任务。
“坚持自信”用英语说就是“Assertive”。
对大家来说，这个词可能是一个生词。
如果翻开字典查一下的话，就会发现“Assert”这个动词有“明确表述”和“坚持自我”的意思。
对商务谈判的双方而言，明确地表达出自己的想法是至关重要的。
但是，一听到“坚持自我”这个词，最先浮现在脑海中的就是：它总与一些表示负面印象的词联系在一起，诸如：任性、自私、固执己见、以自我为中心，甚至是破坏团结等。
相信任何人都不愿意被上司或周围的同事说成是“以自我为中心”的人。
也正是因为这样，大部分人都无法畅所欲言，只能把想要说的事一件一件地忍回去。
在无法畅所欲言时，大多数人的心中都会产生一种莫名的郁闷，强烈地希望一吐为快。
但是，一想到“这样会破坏和谐的气氛，还是不说为好”，就只好忍着不说。
在现实生活中，持这种态度的人并不在少数。

编辑推荐

按照对方类型分类的谈话攻略；打造自信谈判高手的随机检查表；心理测试：在一分钟内检测出你的“ 自信度 ”；在一分钟内检测出你的“ 表现力 ”。

为什么最初发15秒至重要？

15秒种恰好是人能够集中注意力、认真倾听的临界时间。

改变第一印象的“ 15秒演讲 ”技巧，在15秒内打开对方的心扉；90秒扣动对方心弦的超强谈话，在90秒内彻底征服对方！

当你将诚意、勇气、技巧集于一身时，你和对方都会发生改变，最重要的是从今天开始努力！

密而不传的独门绝技！

改变第一印象的“ 15秒演讲 ”技巧，在15秒内打开对方的心扉；90秒扣动对方心弦的超强谈话，在90秒内彻底征服对方！

当你将诚意、勇气、技巧集于一身时，你和对方都会发生改变，最重要的是从今天开始努力！

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