第一图书网, tushu007.com

# <<犹太人成功法则（全三卷）>>

## 图书基本信息

书名：<<犹太人成功法则（全三卷）>>

13位ISBN编号：9787560143910

10位ISBN编号：7560143911

出版时间：2009-4

出版时间：吉林大学出版社

作者：蔡春华 编

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

## 内容概要

交谈策略：　　世界第一商人犹太商人有两个卫冕商界“冠军”的本领，一个是头脑机智灵活，另一个是嘴巴能言善辩。
他们凭着伶牙俐齿三寸舌，加上机巧灵敏的心智，足以天下无敌。
犹太商人认为，说话作为人天生的本能人人都会，然而每个人说话的水平却相差甚远，关键的原因就是忽视了交谈的策略。
本书披露了犹太商人惯用的10大交谈策略。
　　推销细节：　　推销是一种艰难的工作，其中包括了数不清的繁琐细节，常常一招不慎而失去全局。
本书通过对犹太商人非常关注的10个推销细节的阐述，介绍了成功推销员在推销工作中对每一个细节的智谋和技巧运用，揭示出局部带动整体，细节作用全局的非凡力量：只有把握好每个推销细节，才能把握好全局；只有把每个推销细节做到位，才能赢得最后的成功。
　　做事学问：　　做事是一门精深的学问，许多人忽视了这一点，所以遭受失败的概率日益增大。
作为世界第一商人群体，犹太商人做事的学问自有其独到之处，这与他们对于成功的把握密不可分。
本书介绍的犹太商人10大做事学问，招招经典，妙不可言，领会和掌握后一定会让你在商战中占得先机，出手不凡。

## 书籍目录

交谈策略：　第一章　用智语攻穿对方心理防线　第二章　用巧语牵引对方的思维跟我走　第三章　凭暗语摸透对方的心理　第四章　给自己拉上一道帷幕　第五章　口头上一定要盖过对手　第六章　善于摆脱对手的控制　第七章　直的不通就拐个弯　第八章　说“不”，还要对方全身舒服　第九章　把争利与让利并为一手　第十章　不言而屈人之兵，才是大手笔推销细节：　第一章　推销的实质就是推销自己　第二章　每一步都清楚自己在做什么　第三章　把东西卖给尽可能多的人　第四章　与客户面对面愉快地交流　第五章　用耳朵比用嘴巴得到的好处更多　第六章　用提问得到你想知道的答案　第七章　用准确的判断赢得好结局　第八章　灵活应变机智处理客户异议　第九章　还没见面就已经打动客户　第十章　一切都在自己的掌控下收局做事学问：　第一章　做一个令人刮目相看的商人　第二章　经商本领出自于磨炼　第三章　靠沟通技巧征服客户的心　第四章　善于和竞争对手比巧智　第五章　在朋友身上找财路　第六章　经商必须要守住底线　第七章　学会把时机货币化　第八章　善用小钱“滚”大钱　第九章　掌握信息三诀：灵、变、准　第十章　高明的合作促使你由弱变强

## 章节摘录

交谈策略：第一章　用智语攻穿对方心理防线从对方最热心的话题切入犹太商人交谈策略要诀在商业活动中。
商人必须跟着客户的兴趣走。
对人说话，应该投其所好。
能够投其所好。
你的话才能在对方心中产生作用。
反之，则会没有任何意义。
犹太商人认为，在谈生意时，要想与对方畅通无阻地交流，就必须找出对方的兴趣所在，从对方最热心的话题切入，因为共同的爱好能够让人走到一起。
在犹太商人看来，生意场上虽然有些交谈需要直截了当地切入正题。
比如，对方已经知道你的来意，或者彼此已经约定了这次交谈的内容，那就不必要说很多题外话。
但是，在很多场合，交谈进入正题前是需要进行一些准备工作的，特别是当你需要通过你的交谈对象达到一定目的，且需要你去说服对方时，如果突然地将交谈切人正题，很可能会遭到对方一口。
回绝。
在这样一些场合，如果你不急于将交谈转入正题，而是说一些有关对方感兴趣的题外话，然后再将对方引入正题的交谈，结果可能会完全不一样。
巴黎有一位叫巴哈尔的犹太商人，经营一家高级葡萄酒公司。
他想把自己的葡萄酒推销到巴黎一家大饭店。
于是，他一连4年都给该饭店的老板克莱恩打电话，还去参加了克莱恩出席的社交聚会。
他甚至在该饭店住了下来，以便成交这笔生意。
巴哈尔的这些努力都是白费心机。
克莱恩很难接触，他根本就没有把心思放在巴哈尔的葡萄酒上。
巴哈尔苦苦思索，最后找到了症结所在。
他立即改变策略，去寻找克莱思感兴趣的东西，以便投其所好攻克难关。
经过一番细致的调查，巴哈尔发现克莱恩是一个叫作“法国旅馆招待者”组织的骨干会员，最近还被选为主席，对这个组织极为热心。
不论会员们在什么地方举行活动，他都一定到场，即使路途再远也并不影响他的出席。
……

## 编辑推荐

《犹太人成功法则(全3卷)》高明的推销本领源自对细节的高度把握。
解秘犹商兵法，感悟商海沉浮。

第一图书网, tushu007.com


## 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