第一图书网, tushu007.com

<<唯心悦而诚服-实用职场说服策略>>

图书基本信息

书名：<<唯心悦而诚服-实用职场说服策略>>

13位ISBN编号：9787801886965

10位ISBN编号：7801886968

出版时间：2007-5

出版时间：现代出版社

作者：林蔚真

页数：256

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

本书全面介绍了职场说服的学问和艺术。
全书大致分“ 韬略篇 ”、“ 运用篇 ”、“ 训练篇 ”三部分。
“ 韬略篇 ”从理论方面阐述了各种特质对职场说服能力提升所起的作用，以及说服策略的各种存在形式；“ 运用篇 ”从多个方面积极探讨了各种说服技巧的运用；“ 训练篇 ”着重从四大方面说明了提升说服能力平时应加强哪些训练。
本书结合古今中外经典的说服案例，围绕说服的策略和技能，由浅入深、由内而外引导读者，以实际运用为主，以理论讨论为辅，对现实职场说服中遇到的种种问题给予了全面、明晰的答案，全面揭示说服的规律、披露说服的公式，帮助读者轻松地施展说服的作用，是驰骋职场最得力的助手。

书籍目录

序第一章 超级说服：缔造职场和谐的引擎　第一节 提升“双赢”的说服能力　原动力：说服的实践意义　亲和力：说服的“万有引力”　沟通力：成功说服的前提条件　影响力：潜移默化的说服力量　领导力：有效说服的伟大能力　感染力：有效说服的情感力量　第二节 成功说服的战略理念　准备：不打无把握之仗　自信：“我”就是有能力说服“你”　真诚：“我”都是为“你”好　思考：边说边想或边想边说　鼓励：“你的”就会是“你的”　信用：“我”的承诺“我”信守第二章 职场说服的基本方略　第一节 制订职场说服的计划　搜集材料，准备充分　分析利弊，主观抽离　趋利避害，摆正心态　第二节 把说服变成说服能力　掌握有效说服的行为法则　运用灵活说服的说服技巧　进行有效说服的运筹帷幄　深入强化效果的说服角度第三章 超级说服的修辞　第一节 说服的“三面”修辞　正面引导的说服　反面典型的说服　侧面启发的说服　第二节 实用说服语言的修辞　提示引导对方　运用对比原理　打断思维连结　自己说服自己　幽默诙谐能生风第四章 职场说服的“亮”点　亮“据”式说服　亮“丑”式说服　亮“剑”式说服　亮“阶”式说服　亮“俏”式说服　亮“暖”式说服　亮“例”式说服　亮“比”式说服第五章 因人施说　第一节 平行线说服策略　说服同性同事的策略　说服异性同事的策略　说服长者同事的策略　说服新同事的策略　第二节 逆行线说服策略　面对固执己见的人　面对思想落后的人　面对有自恋倾向的人　面对因为成见而委屈你的人　面对打心眼里不屑你的人　面对刻意羞辱你的人　第三节 上行线说服策略　用解决方案说服　寻求支持型说服　同舟共济式说服　怎样说服领导采纳你的建议　第四节 下行线说服策略　善用“攻心”说服术　循循善诱，充分说理　合理运用柔性说服的力量　营造平等对话的氛围第六章 商务施说　第一节 营销说服策略　用语言打通关卡　克服推销说服的瓶颈　最有说服力的“三步”营销　商场营销说服　上门推销说服　电话营销说服　演示营销说服　第二节 谈判说服的策略　谈判说服的未雨绸缪　谈判说服的要领把握　谈判说服的心理调适　假如对手来头比你大得多　突破谈判僵局的说服第七章 说服进行时　第一节 潜意识说服进行时　用吉言打开话匣子　检讨在别人指责之前　说服用不着尖叫　第二节 劝诫说服进行时　规劝要讲究方法　因人而异的劝诫　劝诫的技术内涵　第三节 说服的“力道”进行时　提升说服力在于“真诚”　临场事件的说服力　语言暗示的超能力量第八章 职场说服的强化训练　第一节 攻心说服能力的训练　说服能力的心理素质训练　攻心说服语言的训练　激励说服能力的训练　运用他人思维说服能力的训练　说服综合能力的训练　第二节 开敞式说服能力的训练　事实说服力的训练　接茬说服力的训练　“一言”说服力的训练　细节说服力的训练　第三节 幽默说服能力的训练　诙谐语言能力的训练　拈连式幽默能力的训练　交叉式幽默能力的训练　颠倒式幽默能力的训练　第四节 人际关系融洽度的训练　宽让风度的说服力训练　迂回委婉式说服力的训练　点石成金说服力的训练　理性说服力训练

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