

《实用口才艺术》

图书基本信息

书名：《实用口才艺术》

13位ISBN编号：9787811229011

10位ISBN编号：7811229013

出版时间：1970-1

出版社：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：周彬琳

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《实用口才艺术》

内容概要

《实用口才艺术(第3版)》足于提高学生整体素质和学生综合职业能力、特别是创新能力和实践能力的培养，在认真总结本课程教学实践的基础上，系统而简要地阐述了口语艺术的特征和基本原则，以及社交评议艺术、演讲评议艺术、辩论语言艺术、求职面试评议艺术、谈判艺术、推销语言艺术、口语主体美好形象的塑造等内容。是高职高专院校的理想教材和企业经营管理人员的理想读本。

《实用口才艺术》

书籍目录

第1章 口语艺术概述学习目标1.1 口语艺术的特征和作用1.2 口语艺术的主客体要素1.3 口语艺术的基本法则本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第2章 社交语言艺术学习目标2.1 社交概述2.2 社交语言的基本要求2.3 社交语言的巧妙运用2.4 社交语言的实用技巧本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第3章 演讲语言艺术学习目标3.1 演讲概述3.2 演讲的准备技巧3.3 演讲稿的撰写技巧3.4 演讲语言表达的艺术技巧本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第4章 论辩语言艺术学习目标4.1 论辩概述4.2 论辩的基本原则4.3 论辩语言的技巧4.4 论辩的逻辑法则4.5 队式论辩技巧4.6 诡辩的识别和辩驳本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第5章 求职面试语言艺术学习目标5.1 求职面试概述5.2 求职面试前的准备5.3 求职面试语言要求5.4 求职面试语言技巧5.5 求职应答的策略技巧本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第6章 谈判语言艺术学习目标6.1 谈判概述6.2 谈判语言的特征6.3 谈判语言的基本技巧6.4 谈判的策略语言技巧6.5 跨文化谈判本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第7章 推销语言艺术学习目标7.1 推销概述7.2 推销语言的基本原则7.3 推销辞令四步骤7.4 推销语言的技巧本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第8章 主持语言艺术学习目标8.1 主持概述8.2 主持语言的基本原则8.3 主持语言的要求8.4 主持语言的艺术技巧本章小结主要概念和观念基本训练观念应用第9章 口语主体的形象意识学习目标9.1 塑造美好形象9.2 加强综合素养本章小结主要概念和观念基本训练观念应用综合案例和分析案例1 三鲜汤里的苍蝇案例2 创新意识综合实训主要参考文献

《实用口才艺术》

精彩短评

1、一版、二版、三版显示其畅销、实用。

《实用口才艺术》

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：www.tushu111.com