

# 《SIR法则》

## 图书基本信息

书名：《SIR法则》

13位ISBN编号：9789868255258

10位ISBN编号：9868255252

出版时间：2007

出版社：智言館文化

作者：羅毅

页数：177

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](http://www.tushu111.com)

# 《SIR法则》

## 内容概要

SIR法则将从人性及讯息选择权两个层面告诉你，面对任何销售场合，谈判和危机，你都可以用最小的成本，得到最长远且连带效应最大的利益，只要你懂得运用SIR法则，你就是谈判大师，或者是危机处理及销售高手

## 章节试读

### 1、《SIR法则》的笔记-第18页

SIR分为两层意思，一是尊敬对方的意思，以谈判对手为师。二是Selective Information Reaction，选择性讯息反应，要用友选择讯息的能力。

# 《SIR法则》

## 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](http://www.tushu111.com)