

《3步说服术》

图书基本信息

书名：《3步说服术》

13位ISBN编号：9787544303576

10位ISBN编号：7544303578

出版时间：2002-4

出版社：海南

作者：吉恩·比德尔

页数：402

译者：张健康

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

《3步说服术》

内容概要

《3步说服术》主要内容：吉恩·比德尔做了一辈子的推销员，但是当他发现了一种更好的方法的时候，他改变了他的做法。“3步说服术”会告诉你如何用三个简单的步骤让不赞同你的人最终赞同你的意见。它能帮助你在不以势欺人，不伤害你们的关系或不破坏你的原则的条件下让人们做你想要他们做的事和相信你想要他们相信的东西。一旦你完全掌握了三步法技巧，所有老式的说服人的技巧——以权势压人、惩罚、奖赏、语言上的控制，拉关系、谈判——都将成为明日黄花。

《3步说服术》

书籍目录

导言

第一步：满足个人需要

1.人们为什么要买

2.赢的需要

3.安全和可预知性

.....

第二步：求得信任

11.魔术般的推销方法

12.知识

13.诚信

.....

第三步：说服性交流

16.我们这里有的只是交流的失败

17.注意力指向购买者

18.个人定位

.....

后记

译后记

《3步说服术》

精彩短评

- 1、正是社会生活必备良书，实用性超强，找工作的时候看到这书就好了，以后也一直用得到。
- 2、看开头还不错，有种看完的冲动
- 3、满足个人需要——求得信任——说服性交流；
- 4、：
H019-49/2722
- 5、ok
- 6、极品
- 7、我认为比《影响力》要好
- 8、很有见解，印象深刻的主要有几点：真诚，有能力，为他人着想的人最容易得到他人的信任；时时刻刻注意自己的形象；提高自己的口碑；今天的每一步都是未来的基础。

章节试读

1、《3步说服术》的笔记-第32页

说服会遇反抗
要像蝙蝠一样倾听
从他人的需要考虑
基础：知识，诚信，他人利益
外表穿着和要传达信息一致
公告，说明，实在不行就实际去试试、（试车）
在说服对方时，还有竞争对手，怎么能更胜一筹

3月7日看完，一般

《3步说服术》

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