

《一開口，就讓人相信你》

图书基本信息

书名：《一開口，就讓人相信你》

13位ISBN编号：9789861857114

10位ISBN编号：9861857117

出版社：高寶

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.tushu000.com

《一開口，就讓人相信你》

內容概要

你想想，才不過幾年的光景，這個社會變成什麼樣了！過去，業務員、行銷專家、領導者個個都覺得溝通沒有那麼難。只要動之以情，隨便開個支票，用夢想填補現實的空缺，就可以讓顧客、選民買單。那段時間真可說是黃金時期，只是花無百日紅，以前說什麼都能賣，什麼都不奇怪的時代已經過去了。在這個資訊發達、網路可以查到一切的時代，你不可能欺騙，卻又得不到信任。你可以說消費者變聰明了，也可以說他們不再相信任何業務，因為你的「信用額度」已經用光了！所以：客戶懷疑你說的話，懷疑你的產品是否真的比別家好；而當客戶對你說「我考慮一下，待會再來」時，我們也不相信。我們不相信企業說會關心顧客或致力於維護環境。我們不相信CEO與政治人物的承諾；也不相信批評這些CEO與政治人物的部落客。我們不相信專業的產品心得，因為這些專業人士可能被企業收買；我們也不相信不知名人士發表的使用心得，因為我們根本找不到相信對方的理由。我們也不相信自己身旁的愛人，只要發現任何可疑的蛛絲馬跡，我們立刻懷疑另一半是否不忠。過去簡單的溝通方法已經不管用了！本書告訴我們如果與溝通對象（無論是你的客戶、選民，或是你的老婆、小孩）說話時，只要做好四件事情：將訊息個人化 說話淺白易懂 運用正面描述 講話力求合理 就能得到好的回應，您可以試著運用看看。此外，改變溝通的順序也可以一試。讓他聽你說：進入討論前，先吸引對方的注意力；重點不是你：把對方的利益放在你的利益之前；我不是這個意思：先導入情境，再講細節。

《一開口，就讓人相信你》

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.tushu000.com