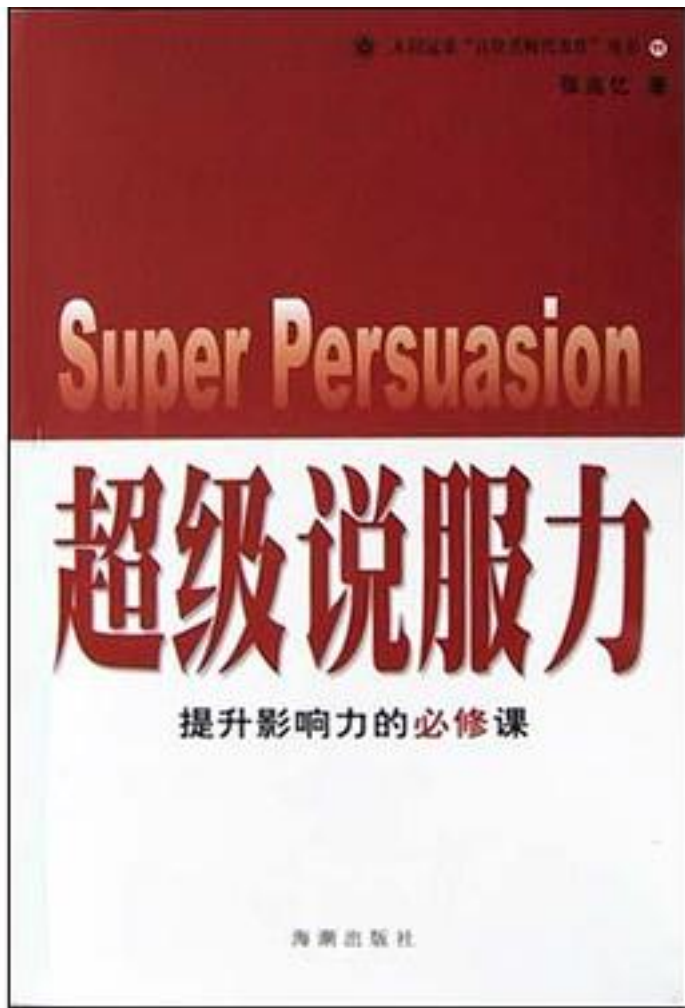


# 超级说服力



[超级说服力\\_下载链接1](#)

著者:张兆亿

出版者:海潮出版社

出版时间:2004-1-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801518118

作者介绍:

目录: 第一章 充分准备

1 观念准备

2 体能准备

3 形象准备

4 专业知识准备

5 成交准备

6 对顾客了解的准备

第二章 调整情绪

.....

第三章 建立信任

.....

第四章 了解顾客

.....

第五章 塑造价值

.....

第六章 对手分析

.....

第七章 解除抗拒

.....

第八章 全面成交

.....

第九章 超级说服法则

.....

• • • • • ([收起](#))

[超级说服力\\_下载链接1](#)

## 标签

沟通

成长

心理

能力

经营

投资

# 评论

典型的国产编著书

更多的是一本理论型大于实用性的书，在我看来，读后最大的记忆便是问大于说，我们应该在日常生活中更多的去问问题而不是尽情的表达自己的想法，让别人更多的参与进来，最好做到引导别人说出自己的想法，相信这才是真正的超级说服力。

[超级说服力\\_下载链接1](#)

# 书评

[超级说服力\\_下载链接1](#)