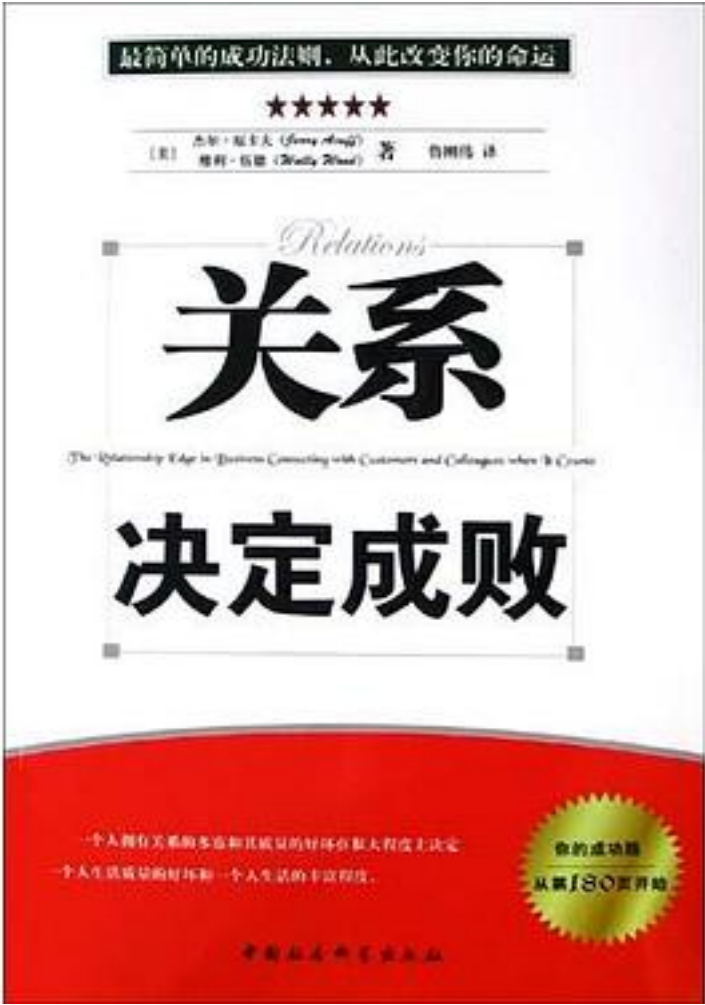


关系决定成败



[关系决定成败_下载链接1](#)

著者:杰尔·厄卡夫

出版者:中国社会科学出版社

出版时间:2005-2

装帧:平装(无盘)

isbn:9787500448495

关系对你的成功至关重要吗？

你的配偶、好友与你的关系非同寻常，那你有没有意识到这样的关系是怎样建立起来的？你与客户、其他人建立关系有什么方式呢？你的公司用什么方法培训你与客户和同事建立关系呢？

对于上述问题，有的您确切的知道答案，有的我想您很想解决，现在，你手里拿着的就是教你如何有效建立关系的方法建议。

《关系决定成败》是美国销售实战领军人物杰尔·厄卡夫与畅销书作家维利·伍德的倾心之作，它区别于市场上同类书最重要的一点就是它不单单是从理论上、理念上阐述“关系”重要性的书籍，它不仅仅是告诉你要以他人为中心，要了解客户的需求，你要为客户做些特别的事情等等。最大的特点就是创立一种特定的、清楚的关系建立方法，它的可操作性非常强，因为这本书就是作者应辉瑞制药公司(Pfizer)的一位副总裁之邀而写的，正如作者说的“在医药销售领域，销售人员常常与他们的销售对象——医生——只能交谈两到三分钟的时间，在这么短的时间内你可以表述什么内容呢？‘你好，我是杰尔·厄卡夫，我想和你谈谈我们新开发的药品……’很明显，这样的交流不会有什么成效。我想，应该可以找到一种方法，利用这种方法，销售代表可以与他们的潜在客户、客户和同事有效地交流更长的时间。”

这样的办法在我们引进者看来清晰、实用，几乎每个人都可以学习掌握。这种方法，就像你将要看到的那样，是几乎每个人都可以实践的。你不需要有社交的禀赋，你不需要是外向型的性格，你不需要天生讨人喜欢，遵循本方法，你依然可以成功建立广泛而有效的关系。即使你不是销售人员，不是经理，甚至你不一定从事商务活动，但关系建立的方法依旧会提升你的生活质量。

人们大都本能地了解如何与配偶、朋友和同事建立积极的、持久的关系，但很少有人知道如何有意识地、系统地建立和保持良好的商务关系。本书将引导你如何建立良好的人脉关系，如何修复人脉关系，而这一过程应用的方法是任何人都可以学习并在生活中应用的简单三步骤。

建立关系三步骤：一、确立正确的出发点——人际关系对商务成功至关重要；二、得当地提出问题——探寻出你与他人的共同点；三、付诸得当的行动——以事实为依据并且要坦率。

作者介绍:

目录: 赢得的褒奖

前言

致谢

第一章 攀登关系金字塔

第二章 如何建立牢固的关系

第三章 获取良好关系的20个问题

第四章 好的问题提升对话质量

第五章 毕竟，世界很小

第六章 知道不如做到

第七章 与他人良性互动

第八章 确立你的目标

第九章 如果你是老板将怎样呢？

第十章 呵护有效的关系

• • • • • [\(收起\)](#)

[关系决定成败_下载链接1](#)

标签

关系学

社会学

商业

金融管理与社会学

营销

沟通

策略

客户关系

评论

延吉借 寝室看

我喜欢那20个开场白的问题。

还可以

很久前读过,不过国外的写的关系没有国内的好,不太实用.

[关系决定成败_下载链接1](#)

书评

“人脉就是钱脉”，这话虽然有些露骨，但真的很有道理。国外有很多关于社交的书，这本主要是从sales的角度来谈社交技巧。有些建议还是很不错的，可惜翻译质量有些差。另外，个人觉得国内人际交往类图书是块蓝海，值得进入。
-----书摘分割线----- ...

[关系决定成败_下载链接1](#)