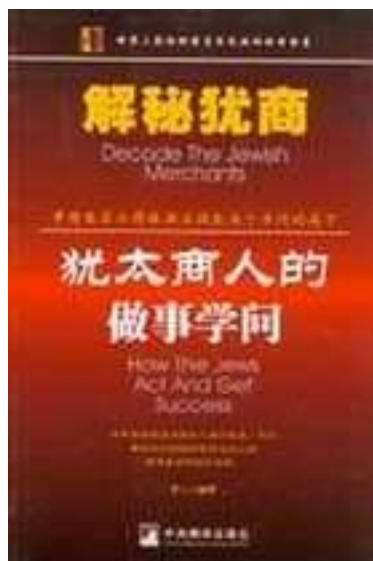


# 揭秘犹商



[揭秘犹商\\_下载链接1\\_](#)

著者:宁一

出版者:中央编译出版社

出版时间:2004-8-1

装帧:平装

isbn:9787801099983

犹太商人认为，能够处理好一件事情所包含的细节，就是成功，推销也是如此。推销的实质是一个沟通过程，是对每个细节都要把握好的过程。推销之所以被认为是一个最艰难的工作，因为其中包括了数不清的繁琐细节，常常一招不慎而失去全局，阻碍着推销成功。成功的推销员必须是一个精明细致的人，一个懒惰、粗俗的人是不适合做推销的，因为他不善于把握细小屑事。

作者介绍:

目录: 第一章 用智语攻穿对方的心理防线  
第二章 用巧语牵引对方的思维跟我走  
第三章 凭暗语摸透对方的心理

第四章 给自己拉上一道帷幕  
第五章 口头上一定要盖过对手  
第六章 善于摆脱对手的控制  
第七章 直的不通就拐个弯  
第八章 说“不”还要让对方心里舒服  
第九章 把争利与让利并为一手  
第十章 不言而屈人之兵才是大手笔  
附录：犹太商人交谈的10种智谋  
· · · · · (收起)

[解秘犹商\\_下载链接1](#)

标签

职场

评论

还不错 ·

-----  
看了一半

-----  
[解秘犹商\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[解秘犹商\\_下载链接1](#)