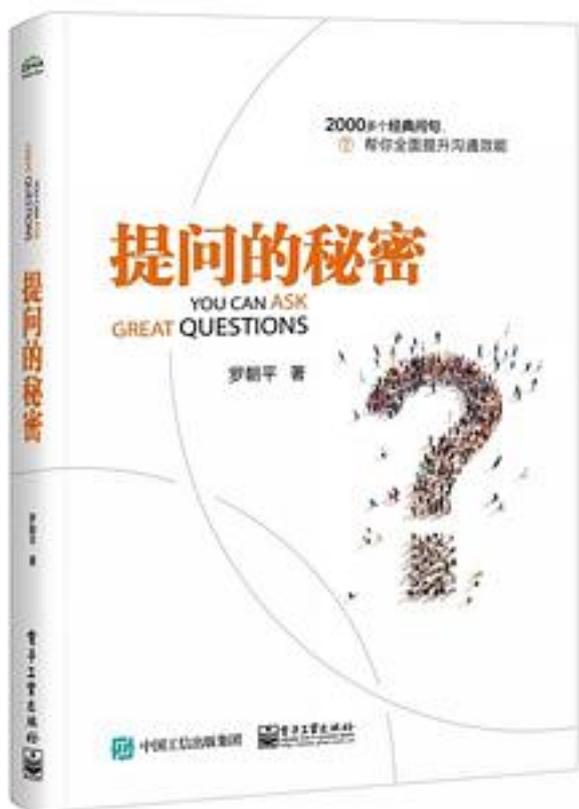


提问的秘密



[提问的秘密_下载链接1](#)

著者:罗朝平

出版者:电子工业出版社

出版时间:

装帧:平装-胶订

isbn:9787121347061

在工作与生活的沟通中，提问的作用被越来越多的人意识到：如果你是销售，你如何用提问了解你的客户？如果你是父母，你如何用提问开拓孩子的思维？如果你是领导，你如何用提问洞察员工的想法？如果你只是一个普通人，你如何用提问去进行高效沟通？本书首先阐述了提问在各种沟通场合下的作用，然后告诉读者如何用问题去厘清问题，

并重新审视了开放式与封闭式问题，旨在教会读者设计强有力的问题，把握对提问的控制与组织。此外，本书还着重介绍了销售沟通中的提问技巧，从而帮助销售人员打开销售局面。

作者简介:

罗朝平，国内知名讲师，复旦大学工商管理硕士（MBA），国际NLP执行师，中国城市经济学会专家组成员，服务营销心理学专家、企业教练，国内四十余家咨询公司资深顾问、特聘讲师。从事销售和相关领域培训十余年，理论基础深厚，逻辑思维能力强，对心理学和沟通技巧有深入研究；给多家企业做过营销实战，帮助企业大幅度提升销售业绩；授课场次近千场、深受学员的欢迎，学员平均满意率在99%以上！

目录: 第1章 学会提问有什么用	1
第1节 用提问替代指令，改善关系	5
第2节 用提问收集信息，挖掘需求	11
第3节 用提问刺激思考，拒绝“猴子”	14
第4节 用提问控制局面，引导方向	18
第5节 用提问投石问路，降低风险	24
第6节 用提问激发好奇心，吸引关注	28
本章思维导图	31
第2章 用问题厘清问题	32
第1节 批判性思维的力量	32
第2节 三维归因帮你定位问题	45
第3节 善用“为什么”来思考	52
第4节 消极问题与积极问题	63
本章思维导图	69
第3章 重新审视开放式与封闭式问题	70
第1节 开放式与封闭式问题对比	71
第2节 为封闭式问题“平反”	77
第3节 让封闭式问题更加可控	83
第4节 更加巧妙的封闭式问题	92
第5节 让你的开放式问题更聚焦	97
第6节 如何用提问收集敏感信息	105
第7节 如何问“为什么”的问题	109
本章思维导图	113
第4章 设计强有力的问题	114
第1节 投射提问法的妙用	114
第2节 上堆下切的提问魔力	119
第3节 提问中陷阱的预设	128
第4节 假设性提问的设计	138
第5节 标尺型问题	144
第6节 用好反问与设问	148
本章思维导图	152
第5章 提问的控制与组织	153
第1节 提问时的结果导向思维	154
第2节 对方为什么要回答你的问题	161
第3节 影响提问效果的环境因素	165
第4节 组合问题的设计	171
第5节 提问时的布局设计	180
本章思维导图	190
第6章 销售沟通中的提问技巧	191
第1节 销售人员提问时的常见错误	192

第2节 电话销售中的问题设计	198
第3节 门店销售中的问题设计	208
第4节 大订单销售中的SPIN 问题设计	216
本章思维导图	234
• • • • • (收起)	

[提问的秘密_下载链接1](#)

标签

话术

提问

销售

管理

方法论

评论

国人写的提问的书，本来预期不高。但是看完之后，觉得不错。总结很全面，实用性和工具性也很强。值得一看

挺不错的书。后面是销售内容。不过前面的内容真心受益匪浅。

因为听老罗的音频去买的书，听他音频的时候就感觉干货很多，这书果然也没让人失望，也是干货满满

[提问的秘密 下载链接1](#)

书评

[提问的秘密 下载链接1](#)