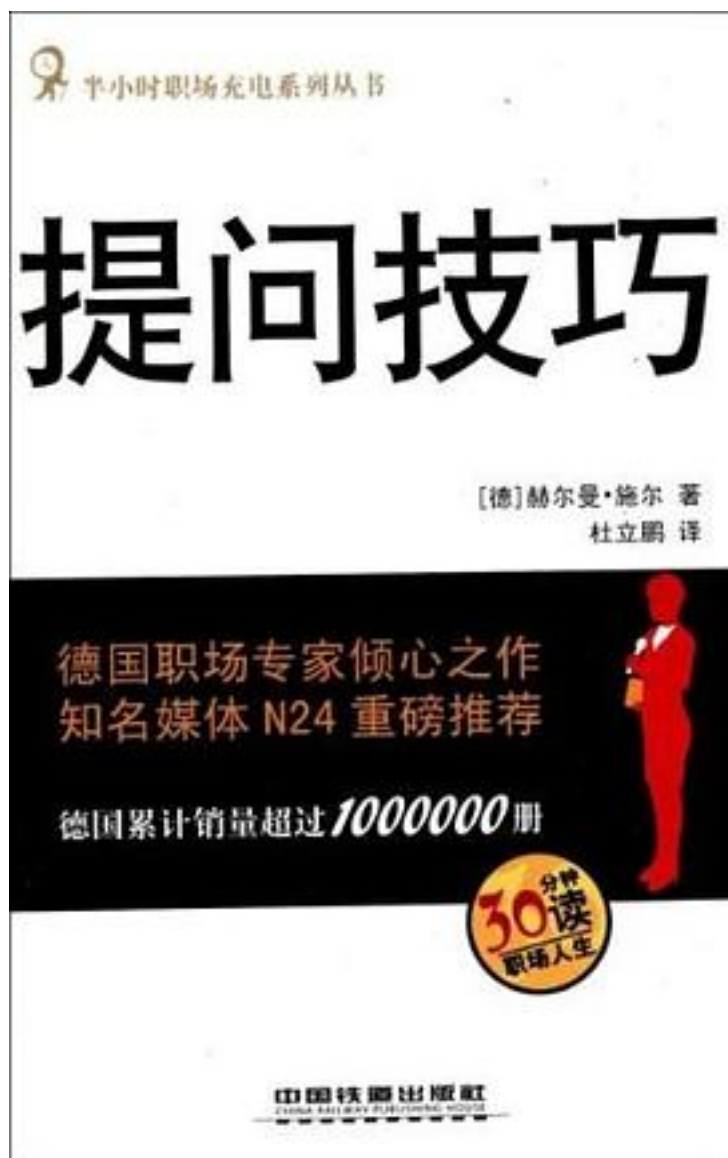


提问技巧



[提问技巧_下载链接1_](#)

著者:赫尔曼·施尔

出版者:中国铁道

出版时间:2010-12

装帧:

isbn:9787113122690

《提问技巧》旨在让您在最短时间内获取尽可能多的重要信息，以达到职场充电的效果。您可以借助章节首页上的导读系统通读全书，也可以根据自身情况抽出10至30分钟，有所选择地浏览《提问技巧》的主要内容。

作者介绍:

赫尔曼·施尔
全球十佳营销专家，微软，汉莎航空、希尔顿酒店等企业巨擘的管理顾问。其创建的两家公司均位列德国百强企业。在市场营销、人际交往、营销团队，商业战略方面著作颇丰，曾出版过《请克林顿吃饭》、《成功者的人际网络》等书。

目录: 1.提问的效果 1.1 没有提问就没有交流 1.2 控制对话 1.3 定义问题 1.4 排除误解 1.5 寻找解决方法 1.6 目的性提问的基本前提——主动倾听2.基本提问类型 2.1 提问系统学 2.2 闭合式或封闭式提问 2.2.1 经典封闭式问题 2.2.2 启发性问题 2.2.3 选择性问题 2.2.4 其他封闭式问题 2.3 开放式提问 2.3.1 聚焦式问题 2.3.2 完全开放式问题 2.4 其他提问类型3.说服过程中的提问 3.1 为什么提问对于销售如此重要? 3.2 产品销售和解决方案销售的区别 3.3 情景性问题 3.4 询问性问题 3.5 影响性问题 3.6 总结性问题4.实际销售中的应用 4.1 情景性问题和询问性问题的对话示例 I 4.2 情景性问题和询问性问题的对话示例 II 4.3 基本结构 4.4 询问性问题的提问建议 4.5 影响性问题的提问建议 4.6 总结性问题的提问建议参考文献
· · · · · (收起)

[提问技巧_ 下载链接1](#)

标签

提问

沟通

管理

职场

销售

!!!

评价低

未搜

评论

精炼而实用，没有废话，尤其是强调提问前的倾听，很有帮助。

短小精悍的小本子

[提问技巧_下载链接1](#)

书评

很薄的一本书，在路上基本上就看完了。前半部分没有意思，基本是学究式地对各种提问进行分类，举例，说明优缺点啥的。但后面一部分对于提问在销售中的作用写得还算明白，可以供销售人员参考。
问题可以分为闭合式问题和开放式问题，其中闭合式问题分为封闭式问题、启发式问题（...

[提问技巧_下载链接1](#)