

秒杀成交！超级商用读心术



[秒杀成交！超级商用读心术 下载链接1](#)

著者:Erik

出版者:知识产权出版社

出版时间:2011-7

装帧:

isbn:9787513006514

《秒杀成交!超级商用读心术》真的很难但是读完之后很难不让业绩倍增，最生活化的

实景拍摄照片，让艰涩的理论一目了然！最具逻辑性的说话策略图标分析，让你在情况判断时更有依据。最真实的社会新闻事件，让你培养侦探抽丝剥茧的读心能力。这是一本越读越有趣，越嚼越有味的商务秘籍！史上第一本，专为华人市场设计的商用读心术洞悉客户内心，评估合作风险，培养商务谈判掌控能力，提高交易成功率，从这《秒杀成交！超级商用读心术》切入，达到业绩目标更容易。

作者介绍：

台北艺术大学戏剧系，出校门后欲成为横跨喜剧、商业、谈判、销售、爱情和读心的领域鬼才。

他是台湾第一个开班教授「商用读心术」的讲师，成功协助无数中小企业突破经营困境。

如今定居上海，将事业版图延伸至对岸，现为两岸华人企业咨询顾问，继续传授业务主管们以读心术提升业绩的诀窍。

目录: 序

导读

阅读重点

Part1 学习读心术你不得不知的基础概念

chapter1 读心术是训练思维和辩证的技术

chapter2 答案就是像剥洋葱一样越渐深入

chapter3 从点、线、面，到剖析对手整体

chapter4 了解别人最快的捷径就是了解自己

chapter5 没有人逃得了读心术的试验

chapter6 对手心思无所遁形

chapter7 挣脱思想的枷锁与钳制

ch0pter8 细节成就一切，还原你不察的事实（上）

chapter9 细节成就一切，还原你不察的事实（下）

chapter10 读心术的漏洞与罩门

Part2 读心策略案例技巧凡例

chapter11 强化你的语言威力

chapter12 沟通谈话的基本策略

chapter13 开头的第一分钟就决定结果

chapter14 顺势客户的认知习惯达成交易

chapter15 把你想说的话布局成话术

chapter16 一个关键词就可以洞悉对手的心思

chapter17 引导区隔对手的意识状态

chapter18 最难卖的东西一样好卖

chapter19 完全制倒客户的七个切人点

chapter20 无孔不入的测试与进攻

Part3 商业谈判你不可不知的动作指标

chapter21 行为语言的20个终极指标（上）

chapter22 行为语言21个的终极指标（下）

chapter23 商务行为语言导读

chapter24 愉快的情绪模组

chapter25 好奇的情绪模组

chapter26 兴趣惊奇的情绪模组

chapter27 兴奋的情绪模组

chapter28 满意的情绪模组

chapter29 怀疑的情绪模组

chapter30 迟疑考虑的情绪模组
chapter31 压抑的情绪模组
chapter32 敷衍拖延的情绪模组
chapter33 厌恶不满的情绪模组
chapter34 假情绪
Part4 声调
chapter35 关键词的表现态度
Part5 总结
· · · · · (收起)

[秒杀成交！超级商用读心术](#) [下载链接1](#)

标签

谈判

读心术

人际沟通

营销

方法

心理

评论

台湾人的书。前面的还值得看看。可是后面的都是讲的微表情的，。对于每个人的表情的表现都是不一样的，花这么大的力气的话我觉得还是太浪费了呢

[秒杀成交！超级商用读心术](#) [下载链接1](#)

书评

[秒杀成交！超级商用读心术 下载链接1](#)