

<<90秒发现你的客户>>

图书基本信息

书名：<<90秒发现你的客户>>

13位ISBN编号：9787508606293

10位ISBN编号：7508606299

出版时间：2006-6

出版时间：中信出版社

作者：尼古拉斯·布思曼

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<90秒发现你的客户>>

内容概要

这本书并没有提出什么全新的商业理论，但是它却将告诉你：只要你知道如何与客户、同事、老板、员工或者初次见面的陌生人在短短的90秒时间内建立有效的联系，你一定会变得更加成功。

本书为读者提供了一套极富竞争力的武器，建议你如何充分利用你的身体、你的思想和你的声音，以及更重要的是你的想象力，最大化你在每一种人际关系中的魅力，不论它是商业关系、私人关系，还是泛泛的社交关系。

用最短的时间，发现最有价值的客户，实现最快捷的成功！

无论你是做采访、销售、网络项目，还是领导一个团队，商业上的成功取决于与客户建立有效的联系。

尼古拉斯·布思曼在本书中详细阐释了如何在商业交往中，在短短的但具有决定性的90秒内，运用人际沟通的技巧，快速高效地打通你与客户的交流渠道。

本书从最基本的元素着手，例如面部表情、身体语言、姿势和声音，揭示了决定第一印象的关键因素，接下来，作者分析了四种关键的商业人士类型：梦想家、说服者、控制者和分析者，以及如何有效地与每一种人建立和谐关系。

只要你遵循布思曼创立的独特体系，就能利用好每一次与客户接触的机会，让你在商业交往中一步步走向成功！

<<90秒发现你的客户>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>