



## <<沟通>>

### 内容概要

这本书要告诉你如何拉开与他人之间的距离。  
正如在赛场上一样，商场上的成败同样取决于一些细小的差别。  
在商场上，谁具有过人的沟通技巧，谁就能拉开与他人之间的距离，成为赢家。

谁能做成那笔大生意？  
谁能得到那份诱人的工作？  
谁能得到提升？  
谁能获得加薪？

你能。

只要你是一个善于沟通的人，一个无论口头还是书面都能够简单明了、却又打动人心地表达自己思想的人，那么你肯定能够抢占先机。  
做个能说会到的人，你会显得与众不同，你会得到别人的赏识。

但是，正如赛车时一个小小的失误就可能招致严重的赛车相撞事故一样，不经意间犯下的沟通错误同样会给你的事业带来巨大的损失。  
成功的诀窍就是避免你的同事，甚至你的上司经常犯的那些沟通错误。  
在这一方面，本书能够助你一臂之力。

本书能帮你找出那些人们常犯的沟通错误，指出那些沟通陷阱，并教会你如何去避免它们，使你脱颖而出。  
本书还能帮助你掌握一套沟通技巧，使你无论从事什么职业都能路路畅通。

<<沟通>>

书籍目录

前言  
开篇语  
第一部分 电话沟通  
第一章 陷阱一 缺乏准备  
第二章 陷阱二 贸然行动  
第三章 陷阱三 推销员的愤怒  
第四章 陷阱四 没完没了的留言  
第五章 陷阱五 电话号码含糊不清  
第六章 陷阱六 天天打电话  
第七章 陷阱七 对别人发号施令  
第二部分 电子邮件沟通  
.....  
第三部分 书信沟通  
.....  
第四部分 面对面沟通  
.....  
本书回顾

#### 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>