

《演说改变命运（华夏智库新管理丛书—公众演说，就是销售力、影响力、凝聚力、战斗力！）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年11月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装-胶订

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787509645444

内容简介

记得有位哲人说过：“拳头可以击碎人的骨头，但语言可以击碎人的灵魂！”思想放在头脑中，是浅层价值。把思想变成语言传播出去，让更多人知道，是中层价值。由于你讲出去的思想而改变了很多人的思想和行为，这是深层价值。萧伯纳说过一段寓意深刻的话：你我是朋友，各拿一个苹果来交换，交换后仍然是各有一个苹果；倘若你有一种思想，我也有一种思想，把各自思想相互交流，那么每个人就有两种思想了。演说，作为一个思想交流的载体，主讲者和听众思想的互动，可以产生无形的价值。演说也是一个沟通的利器，互给的工具，它可以化干戈为玉帛化腐朽为神奇，化不可能为可能，能把你的思想装入别人的脑袋，也能把别人的钞票装入自己的口袋。我们想要销售什么，领导什么，或劝他人去做什么，我们必须有一个清晰的，有说服力的演说，也必须成为一个有说服力的演说者。

作者简介

张云博

中国中小企业绩效提升专家

中华讲师网推荐讲师

中国数字电视职业指南频道特邀专家

亲自帮助客户成功招商上百场

亲自帮助上千家企业打造狼性销售团队

亲自辅导企业家成为招商演说高手成功率90%以上

目录

目录

序言：价值需要传递，演说创造机会！

第一部分 演说：成就你一生的魔法棒

第01章 为什么需要演说

一、每一个伟大的成功人士都是天生的演说家

二、演讲的现实作用与意义（招商、融资、销售产品、展示魅力、吸引合作伙伴，凝聚团队人心）

第02章 演说，究竟是什么

一、什么是演说

二、演说的分类

第03章 演说，就要会“讲”善“演”

一、内在练底蕴，外在练口才

二、演讲要出彩，善借是关键（借故事，借笑话，借名人效应。）

第04章 销讲就是要以听众需求为导向，以讲促销！

一、销讲不是要“能说”，而是要“会说”

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)