

销售成交只需要一次简短的谈话！完全可能！  
Provokatives Verkaufen?



# 煽动式销售

## 销售中的谈话技巧

▶ [德] 卡斯滕·布雷德迈埃尔 著 贾文娟 译 ◀  
依罗娜·葛罗丝

在事实重于一切现代商业环境中，“煽动式销售”越来越受到销售员的青睐，专家预言“哈佛式销售”将完全被“煽动式销售”所取代，成为销售谈判的主流。

东方出版社

# 煽动式销售

销售中的谈话技巧

## Provokatives Verkaufen?

经过我们的努力，这本书终于与大家见面了。我们都知道，固定的思维模式不容易被打破。而我们愿意把这本书献给那些有意改变思考方向，并希望在煽动式销售过程中找到乐趣的人。

要想敏捷和恰当地回答别人提出的问题，不仅仅是动动嘴的事情，而且还要开动脑筋。这种能力可以通过学习和培训来提高。为此，本书针对如何提高口才能力提出了有效建议，同时也展示了一些专业技巧。

H&V Journal 杂志社

本书受到了读者的广泛欢迎，因为它的语言不仅通俗易懂，而且包含了许多有效的建议和指导。另外，作者在每章结尾处都为读者配上了相关的实际任务作为练习，从而增强了本书内容的实用性。

《管理与培训》

布雷德迈埃尔博士的幽默和魅力使他成为交际大师。我们知道：谁要是掌握了他的语言技巧，那么，在以后的采访或面试中就不会轻易失败。非常感谢他的培训！

奥利弗·豪普利希 电子合作伙伴公司 执行商务主席

上架建议：市场营销，企业培训

红东方 财经

ISBN 978-7-5060-2849-3



9 787506 028493 >

定价：26.00元

# SCHWARZE RHETORIK

智者口才致胜术，人人都要学的 CEO 说话技巧

# 黑色 修辞学



[法] 卡斯滕·布雷德迈埃尔 著  
陈壮鹰 张析 译

黑色修辞学像魔术一样神秘诱人，像黑色公关一样冷酷无情。它利用所有的工具、方法、技巧和机会，灵活地打破规则出牌。这里，以顶级的管理顾问而著称的德国最著名的“雄辩博士”就以各国 CEO 们的唇枪舌战为例，教你学会如何使用“黑色修辞”，如何沉着应对各种口水经济战，从而走向成功。



现代出版社

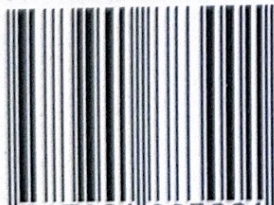
# 黑色

## 修辞学

# SCHWARZE RHETORIK

- 黑色修辞学在语言的基础上用尽各种辩论和辨证的方法来为自己牟利，在内容和论证上是有界限的，但这种界限又会被打破和质疑。它是杂乱无章的，但又是以一种让人头晕目眩的方式互相联系的。
- 黑色修辞学可以不断地提出建设性的解决建议……也可以用狡猾的手段来拒绝。
- 黑色修辞学同时也是语言的魔术，它用尽所有可能的语言表达，所要的目的往往是阻止他人的思考。

ISBN 7-80188-300-4



9 787801 883001 >

ISBN 7-80188-300-4

定价: 22.00元