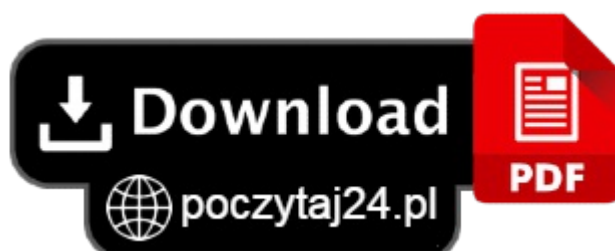


Andrew Sobel

Siła dobrych pytań. Buduj relacje, zdobywaj nowych klientów i miej wpływ na innych

Pobieranie Książek, Ebook - Pdf, Doc, Mobi, Epub



W 'Sile dobrych pytań' Andrew Sobel i Jerry Panas demonstrują, jak zgłębić potencjał każdej sytuacji, określając bliżej konkretne pytanie, które należy w niej zadać. Przeczytaj tę niezwykłą książkę i miej ją pod ręką, bo może odmienić każdą sferę twojego życia. Ken Blanchard, współautor 'Jednominutowego menedżera' i 'Przywództwa wyższego stopnia' W Białym Domu nauczyłem się odpowiadać na różne pytania, ale zawsze twierdziłem, że najtrudniejsze jest zadanie tego właściwego. Andrew i Jerry opanowali tę sztukę. To książka niezbędna, aby skorzystać z potencjału udanej komunikacji. Lektura obowiązkowa! Mike McCurry, były rzecznik prasowy prezydenta Billa Clintona

Wykorzystaj potencjał dobrych pytań! Jak sądzisz, co przykuwa uwagę potencjalnego klienta lub wywiera trwałe wrażenie na niedawno poznanej osobie? Panuje powszechne przekonanie, że klientów zdobywa się dzięki sprytowi i refleksowi, zaś błyskotliwość – umiejętność doboru trafnych słów – zjednuje sympatię innych. Nasza książka usiłuje przekonać, że zadawanie celnych pytań jest o wiele ważniejsze niż posiadanie gotowej odpowiedzi. To niezawodny sposób, aby zdobywać coraz to nowych klientów, pogłębiać relacje z nimi i opanować umiejętność nawiązywania kontaktu z ludźmi o wiele szybciej, niż wydawało się to możliwe. Dowiesz się z niej, jak wykorzystywać pytania prowokujące do myślenia. Dostarczy ci narzędzi, z pomocą których będziesz mógł dotrzeć do serc i umysłów napotykanych osób. W trzydziestu pięciu inspirujących rozdziałach poznasz fascynujących ludzi. Dzięki ciekawym, wziętym z życia historiom zorientujesz się, w jaki sposób wykorzystano każde z dobrych pytań i jaki odniosło to skutek. Poznasz jedno motywujące pytanie zadane przez Steve'a Jobsa, które doprowadziło do przełomu w pracach nad komputerem osobistym Macintosh. Ale też jedno niezadane, które kosztowało znaną firmę utratę bardzo ważnego kontraktu. A także inne, nie mniej interesujące i przydatne. Umiejętność wykorzystywania potencjału zawartego w pytaniach może zdecydowanie zwiększyć twoją skuteczność w działaniu i w realizacji spraw natury osobistej. Ta książka pomoże ci budować i pogłębiać relacje. Sprzedawać więcej produktów, usług czy pomysłów. Motywować innych do zwiększonego wysiłku, który wydawał się im nierealny. Skuteczniej wywierać wpływ na klientów, współpracowników i znajomych.