

<<你的营销口才价值千万>>

图书基本信息

书名：<<你的营销口才价值千万>>

13位ISBN编号：9787502156930

10位ISBN编号：7502156933

出版时间：2006-9

出版时间：石油工业出版社

作者：舒声

页数：225

字数：230000

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>

<<你的营销口才价值千万>>

内容概要

口才是金。

市场营销人员无人不知“一言兴商”、“一语千金”的道理。

口才是宝。

做成生意最需要的是好口才，营销的奇迹80%是由口才创造的。

营销口才，是营销活动中的特殊技能，是口才艺术中的特别技巧。

决战商海，必须要拥有良好的营销口才。

今天的市场，飞速的扩张催化了消费者的理性，有序的发展加速了顾客的成熟。

21世纪的顾客，已经变成营销者最难说服的对手。

21世纪的营销者，再也不可能凭借三言两语便打动精明的消费者。

面对市场营销所遇到的前所未有的挑战，最出色、最高明、最成功的人，当是拥有金口才的营销者。

营销工作，是一门主要靠语言表达来促成交易的商务活动。

所以，口才艺术是现代营销中最常用、最基础的技能。

缺乏这一基本功的营销者，几乎无法在市场上立足生存，若想成为市场营销中的佼佼者，掌握良好的口才艺术必不可少。

营销口才，是与顾客进行情感沟通的语言技巧，是一门把话说得悦耳动听、滴水不漏的经商艺术，是赢得顾客、扩大市场的成功法宝。

妙用好口才，就可以使营销化难为易，化繁为简，就可以让顾客变拒为纳，变疑为信。

为了帮助从事营销工作的朋友们增强自身的口才技能，提高营销的质量和成功的概率，我们推出了这本介绍营销口才技巧、破译营销规律、传授营销口才秘诀的书，以辅助每一位立志在市场营销中创一番事业的读者，成为一名口才出众、成绩卓著的金牌营销者。

本书着重阐述了语言艺术在营销中的妙用，深刻分析了口才技巧在市场营销中的奇效，在研究和总结营销实践的基础上，归纳和提炼出应对各种情况和各类客户的营销口才要领。

为读者总结出凭借口才营销致胜的基本策略和成功途径。

本书集知识与经验于一体，理论易懂，案例鲜活，具有很强的启发性、趣味性和实用性，方便营销者在实践中操作、模仿和应用，是帮助广大营销工作者拥有一流口才，创造一流业绩的实用工具书。

营销是企业经营中的龙头，而口才则是营销致胜的法宝。

出彩的营销需要出色的营销人才，出色的营销人才需要出众的营销口才。

不论您正在推销什么产品，练就一副金口才，必定使您如虎添翼，市场称雄。

<<你的营销口才价值千万>>

书籍目录

- 第一章 营销需要卓尔不凡的口才 一、立足商海，口才是金 1.良好的口才是营销利器 2.营销口才不同于社交口才 3.金口才：生意做大的真功夫 二、妙言经商，一言兴商 1.良好口才是成功营销的核心 2.好口才帮你赢得顾客的信任 3.口才是经商与兴商的制胜武器
- 第二章 营销口才的六大要领 一、先交朋友，后做生意 1.先攻人心，后做生意 2.尊重才能讨顾客喜欢 3.永远保持热情的态度 4.推销产品的前提是真诚 5.让顾客自我感觉良好 二、洞察心理，抓住顾客的心 1.一句话就抓住顾客的心 2.见什么人说什么话 3.帮助顾客找到购买的理由 4.打消顾客疑惑心理 5.欲擒故纵的营销心理战 6.对号入座，因人制宜 三、攻心为上，营销左于攻心 1.打破顾客的“心墙” 2.以让步换来顾客心满意足 3.用满腔热忱感染顾客的心 4.情理交融才能打动顾客 5.抓住情感的心结 6.让顾客二选一的攻心法 四、多听是金，多问是银 1.真诚聆听顾客的心声 2.营销机会全在倾听之中 3.80%的营销是用耳朵说服 4.巧妙地提问是成功营销的基础 5.营销中如何有效地倾口斤 6.不会询问就不会做生意 五、能言善辩，精言巧语 1.善解人意，牢牢吸引顾客 2.刺激欲望，激发兴趣巧成交 3.善于引导，欲擒故纵成生意 4.针对顾客，说顾客爱听的话 5.准确讲述，清楚表达意图 六、善加诱导，引导顾客达成交易 1.立足于“导”，着眼于“诱” 2.因势利导，把握成交信号 3.断绝顾客犹豫的劝诱手法 4.请将不如激将的“诱销口才” 5.在退让中诱使顾客成交
- 第三章 营销口才的语言细节 第四章 营销洽谈的口才艺术 第五章 巧妙化解营销中的难题

<<你的营销口才价值千万>>

章节摘录

金口才：生意做大的真功夫 四方有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力”。

口才是现代智能型人才的基本素质，而思维敏捷、能言善辩更是事业成功的基石。

在经济社会中只有两种人：生意人和还没有成为生意人的人。

要在众多的生意人中脱颖而出，就要注重自我发展和学习。

提高生意人的口才，首先要改变生意人的“口才观”。

提起纵横捭阖、口若悬河，人们会想到政治家；提起收放自如、八面玲珑，人们自然会想起外交家；提起少言寡语、深思熟虑，人们会想到科学家；提起滔滔不绝、旁征博引，人们会想起演说家。

可见，大家很少将生意人与口才联系在一起，似乎生意人只要精于算计、勤勉努力就可以成功。看看如今的大商人是如何在公众面前展示自我、宣讲商道，看看企业家是如何注意维护自身形象，这种陈见就会不攻自破。

那么，生意人应该树立什么样的“口才观”呢？一个善于说话的生意人，首先必定具有敏锐的观察力，能深刻地认识事物，只有这样，说出话来才能一针见血，准确地反映事物的本质；其次，还必须具有严密的思维能力，懂得怎样分析、判断和推理，只有这样说出话来才能滴水不漏，有条有理；最后，还必须拥有流畅的表达能力，说话生动顺畅，只有这样，才能准确地表达自己的意图，才能说服对方。

可见，好口才是一个生意人综合能力的象征，所以，生意人必须重视口才训练。

生意人的奋斗目标是成为有影响力的大企业家。

企业家的语言表达能力，可以代表他的力量与尊严。

生意场上没有口才的人，有如发不出声音的留声机，虽然是在那里转动，却不能引发人的兴趣。

工业社会是一个繁忙的社会，具有口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。

<<你的营销口才价值千万>>

媒体关注与评论

本书就是一本介绍营销口才技巧、破译营销规律、传授营销口才秘诀的书，集知识与经验于一体，理论易懂，案例鲜活，具有很强的启发性、趣味性和实用性，方便营销者在实践中操作、模仿和应用，以辅助每一位立志在市场营销中创一番事业的读者，成为一名口才出众、成绩卓著的金牌营销者。

本书阐述了语言艺术在营销中的妙用，分析了口才技巧在市场营销中的奇效，在研究和总结营销实践的基础上，归纳和提炼出应对各种情况和各类客户的营销口才的要领、语言细节。为读者总括出凭借口才营销制胜的基本策略和成功途径。

<<你的营销口才价值千万>>

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>