

<<销售员口才技能训练>>

图书基本信息

书名：<<销售员口才技能训练>>

13位ISBN编号：9787506447683

10位ISBN编号：7506447681

出版时间：2008-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：袁华冰

页数：238

字数：200000

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>

## <<销售员口才技能训练>>

### 前言

同一句话，同一个意思的表达，有的人说来，就如甘泉滋润心底，让人如沐春风，而有的人说来，却如刺刀寒风，让人顿感尴尬和郁闷，有的人一句话，就可以在危急时刻平息一场战争，而有的人一句话却会让畅快的沟通出现裂痕……这就是语言的魅力所在！它是不可思议的，也是难以捉摸的。

销售人员是最需要掌握语言魅力的人，因为在销售的过程，就是与客户谈判和谈心的过程。好的口才，可以更好地展示你的智慧与才华，体现你的风度与气质，加深彼此的了解和好感，让客户在心悦诚服中，同意你的建议和想法，接受你的产品和服务，最终达成交易

## <<销售员口才技能训练>>

### 内容概要

在现代社会，一个人要想在与别人的交往中取得成功，离不开一副好口才，销售工作尤其如此。口才如何直接关系到能否将商品推销出去。

拥有一副好口才，会让你的销售之路越来越平坦。

本书总结了销售过程中需发挥好口才的诸多方面，富有很强的针对性和有效性，使销售人员从细节方面把握与客户沟通时的说话技巧，从而让其销售之路越来越宽广。

## <<销售员口才技能训练>>

### 作者简介

袁华冰，就职于世界500强企业，任高级销售经理，近10年的产品销售经验。对市场营销有着深刻的感悟和准确的判断，曾多次被公司评为“年度最佳员工”及“年度最佳销售员”。著有《开发客户的100个技巧》，销售良好。

## <<销售员口才技能训练>>

### 书籍目录

第一章 销售员必备的口才技能 1. 销售成功离不开好口才 2. 扫除制约口才发挥的因素 3. 销售好口才的一些原则 4. 学会倾听受益无穷 5. 善于提问, 助你销售成功 6. 赞美可以打动客户 7. 掌握幽默的语言与技巧 8. 好口才离不开热忱的态度 9. 语言中透出对客户尊重 10. 锻炼声音的最佳感染力 11. 销售中的口才禁忌

第二章 拜访客户时的开场白训练 1. 开场白对销售成功至关重要 2. 积累与客户开场寒暄的话题 3. 开场白要提前准备 4. 准确称呼客户 5. 抓住客户的兴趣 6. 适当制造一些悬念 7. 以利益作开场导引 8. 赞美要恰到好处 9. 自杀式开场白的表现 10. 开场寒暄常犯的错误的

第三章 介绍产品时的技能训练 1. 介绍产品时的方法和技巧 2. 让自己成为产品专家 3. 关于产品介绍的AIDA理论 4. 站在客户的角度思考问题并介绍产品 5. 尽可能地让客户亲身感受产品 6. 介绍产品时要扬长避短 7. 对产品始终保持信心 8. 避免过分夸大产品的优点 9. 不要阻止客户说出拒绝的理由 10. 告诉客户真相要巧妙 11. 用具体利益向客户介绍产品 12. 以不同策略应对客户的不同反应的

第四章 处理客户异议时的说话技巧 1. 通过提问了解异议产生的原因 2. 巧妙处理过激的异议 3. 用真诚化解拒绝 4. 把握直接否认客户异议的度 5. 辨别真假异议并巧妙应对 6. 决不与客户发生争执 7. 掌握处理价格异议的技巧.....

第五章 应对不同客户的口才技巧

第六章 促成与客户成交的口才技巧

第七章 电话沟通中的口才技巧

第八章 售后中的用语参考文献

## <<销售员口才技能训练>>

### 章节摘录

第二章拜访客户时的开场白训练 1.开场白对销售成功至关重要 【口才事典】 推销员  
小王如约来到客户马总的办公室：“您好！  
马总，非常感谢，在您这么忙的时候还能抽出宝贵的时间来接待我！”  
“马总，您的办公室装修得如此简洁而不失品位，走进您的办公室就能想象到您是一位做事很干练的人！  
这是我的名片，请多指教！”  
“马总，您之前有接触过我们公司吗？”  
我们公司是目前国内最大的能因客户的需求而提供个性化办公服务方案的公司。  
随着时代的发展，现在的企业不仅需要关注提升市场占有率、增加利润，同时也越来

## <<销售员口才技能训练>>

### 编辑推荐

培养能言善辩的优秀口才，塑造专业亲各的职业魅力 一个人在交谈时的措辞，有如他的仪表与服饰，深深地影响着谈话的效果。

——原一平 不要说别人不好，而要说别人的好话。

大多数情况下，不失时机地夸赞竞争对手可以令你取得意想不到的效果。

——本杰明·富兰克林 若是我们的感觉够敏锐开放，眼睛够锐利，能够捕捉身体语言表达的信息，那么，言谈和交往就容易得多了。

——萨米·莫尔修 一个优秀的销售人员决不会以卖弄他的口舌和手腕去欺骗客户，因为这样是不会实现长久成功的。

只有以诚实的态度和恳切的心

<<销售员口才技能训练>>

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>