

<<销售口才实战技巧全集>>

图书基本信息

书名：<<销售口才实战技巧全集>>

13位ISBN编号：9787506486415

10位ISBN编号：7506486415

出版时间：2012-7

出版时间：宫辉 中国纺织出版社 (2012-07出版)

作者：宫辉

页数：278

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>

<<销售口才实战技巧全集>>

前言

为什么有些销售员在向客户推荐产品时口若悬河、滔滔不绝，客户却唯恐避之不及，而他的业绩也毫无起色？

为什么那些销售高手惜字如金、三言两语却能轻松说服客户购买自己的产品，还能培养出一大群的回头客？

其实答案很简单：说话水平不同。

哲学家在谈及口才的重要性时说：“有时一张嘴可以化解一场足以让你窒息的危机。

它胜过千军万马，更胜过智慧与狡诈。

”从某种意义上说，做销售就是在说服客户。

只有说中客户的需求，才会有成交的希望。

一句话点石成金，两句话让其心花怒放，三句话绝对成交！

可以说，没有好口才就做不好销售。

好口才是排除销售障碍的利器。

不同的客户拥有不同的背景、个性与心态，所以销售员在销售时，就会遇到各种不同的情况。

好口才可以有效消除客户对你以及你所推荐的产品排斥心理，使销售工作圆满完成。

销售员必须了解客户的需求和反应才能对症下药、排除销售障碍。

良好的销售口才与沟通能力是销售员梦想实现的基石。

拥有好口才，不愁商品销售不出；拥有好口才，不怕市场拓展不开。

一名优秀的销售员能用热情的销售态度去打动客户，用绝妙的语言魅力将客户吸引住，赢得客户的信任。

本书从“客户关系”、“探知需求”、“产品介绍”、“处理异议”、“讨价还价”、“促成交易”、“电话销售”“口才禁忌”等方面进行了细致入微的分析探讨，总结归纳出了应对各种情况和各种类型客户的说话策略和方法。

本书集通俗易懂的理论知识与生动鲜活的成功经验于一体，引用了大量销售中的成功语言沟通实例，具有很强的启迪性、实用性和趣味性，适合销售员在实战中创造性地灵活运用，真正达到学以致用之目的。

<<销售口才实战技巧全集>>

内容概要

《销售口才实战技巧全集》集通俗易懂的理论知识与生动鲜活的成功经验于一体，引用了大量销售中的成功实例，具有很强的启迪性、实用性和趣味性，特别方便销售员在实战中创造性地灵活运用，真正达到学以致用之目的。

《销售口才实战技巧全集》从客户关系、营造氛围、产品介绍、化解拒绝、磋商价格、促成交易等几个凸显沟通技巧的方面入手，进行了细致入微的分析探讨，总结归纳出了应对各种情况和各种类型客户的说话策略和方法，适合销售从业人员阅读和学习。

<<销售口才实战技巧全集>>

作者简介

宫辉，市场营销问题研究专家，擅长销售题材类图书的写作。已出版《世界上最伟大的推销员》（第2版），深受读者好评。

<<销售口才实战技巧全集>>

书籍目录

1有效沟通：快速拉近与客户的距离实例01强化语言的感染力 002实例02对不同的客户用不同的话术006实例03准确称呼客户的名字 011实例04用寒暄打开访谈的局面 014实例05用一个有趣的话题打开客户话匣子 018实例06用真诚的语言打动客户 021实例07微笑蜜语架起沟通的桥梁 025实例08用赞美去接近客户 028实例09做一个善于制造幽默的销售高手 033实例10从言谈中展示你的责任心 037实例11对客户要尊重 041实例12向客户表达你的认同感 045实例13学会倾听受益无穷 049

2巧妙提问：有效获取客户信息实例14说得多不如问得巧 054实例15营造轻松提问的氛围 058实例16抓住客户需求，诱导性提问 063实例17开门见山，直接提问 070实例18多做开放式提问 072实例19以选择式提问吸引客户的注意力 076实例20向客户请教心中的“疑问” 080实例21分层追问，锁定客户需求 083实例22适时提问，及时核对 087实例23引导客户主动配合的提问术 090实例24销售提问要循序渐进 093

3先声夺人：介绍产品要找亮点、说卖点实例25以专家的口吻推介产品 100实例26介绍产品要有条理 104实例27充分展现产品的卖点 109实例28迅速让卖点成为亮点 113实例29把产品优点印入客户心中 117实例30不要夸大产品优点 122实例31说出利好之处客户心动 126实例32凸显产品的优质服务 131实例33说破利弊让客户自己选择 136

4消除异议：巧妙化解客户的拒绝实例34化解拒绝柳暗花明 142实例35先发制人，占据主动地位 151实例36双向托底，让客户无法拒绝 153实例37请教式对话，让客户说不出借口 157实例38间接否定，应对客户异议 160实例39以长补短，处理客户异议 163实例40旁敲侧击，消除客户异议 166实例41小心谨慎，处理客户过激的异议 169

5趁热打铁：促成成交的语言技巧实例42趁热打铁成交法 174实例43请求成交法 177实例44让步成交法 180实例45小点成交法 183实例46鲍威尔成交法 186实例47激将成交法 189实例48从众成交法 192实例49锐角成交法 195实例50最后机会成交法 200实例51比较成交法 203

6因人而异：针对不同客户的应对策略实例52打开寡言型客户的话匣子 208实例53让犹豫型客户果敢坚决 211实例54使挑剔型客户心满意足 215实例55让“逆反型”客户顺耳顺心 219实例56让急躁型客户慢下来 222实例57让“炫耀型”客户找到“上帝”的感觉 224实例58让善变的客户一切为你而变 227

7一线万金：电话销售的沟通艺术实例59有备而战，设计好电话脚本 232实例60掌握合适的拨打时机 236实例61有礼“打”遍天下 238实例62在30秒内抓住客户的注意力 242实例63电话约访的语言技巧 245实例64当约访遭遇拒绝时 249实例65电话催账的语言技巧 251

8避开“雷区”：销售应避免的说话方式实例66不使用消极语言 256实例67不要在客户面前喋喋不休 259实例68不要直接指责客户的错误 263实例69不与客户争口头上的胜利 267实例70拒绝客户时不要伤和气 271实例71不给客户开空头支票 275参考文献 278

<<销售口才实战技巧全集>>

章节摘录

<<销售口才实战技巧全集>>

媒体关注与评论

销售过程中，需要暂时忘掉自己的产品。
通过倾听找到客户的关注焦点，而后思考如何将自我的业务和客户的关注焦点融合起来，找到对双方都有利的契合点，阐述给客户听，更有助于完成你的指标。
所以合理的销售方式应该是首先成就客户，而后成就自己。

——摘自销售女神徐鹤宁的微博

<<销售口才实战技巧全集>>

编辑推荐

《销售口才实战技巧全集》编辑推荐：为什么有些销售员在向客户推荐产品时口若悬河、滔滔不绝，客户却唯恐避之不及，而他的业绩也毫无起色？

为什么那些销售高手惜字如金、三言两语却能轻松说服客户购买自己的产品，还能培养出一大群的回头客？

其实答案很简单：说话水平不同。

没有好口才就干不好销售，但好口才绝不是天生的，而是在销售一线的实践中锻炼出来的，本书将向你全面讲解销售口才的训练方法。

不擅言谈没关系，只要你掌握本书中介绍的口才技巧，并在实战中不断运用和总结，你也能成为一名善于说服客户的销售高手。

<<销售口才实战技巧全集>>

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>