

<<卡耐基推销口才>>

图书基本信息

书名：<<卡耐基推销口才>>

13位ISBN编号：9787507419252

10位ISBN编号：7507419258

出版时间：2008-1

出版时间：中国城市出版社

作者：刘祜

页数：275

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>

## <<卡耐基推销口才>>

### 内容概要

在1913年，一场成人教育运动席卷了美国，在这场教育运动中，最引人注目的就是戴尔·卡耐基的影响力，他倾听并评点了无数的成人讲演，比任何人都要多。

他曾经评点了150,000个演讲。

如果这个庞大的数字并没有给你留下深刻的印象，那么不妨计算一下：这个数字相当于从哥伦布发现新大陆以来，几乎每天都要做一次演讲。

或者我们换种说法：如果在卡耐基面前演讲的人，每个人只说三分钟，并在卡耐基面前依从出现，那么卡耐基要听完这些演讲，将需一整年！

并且要不分昼夜地倾听！

卡耐基讲授的演讲术至今仍然拥有最大的影响力，就是因为无人能够像他那样，倾听并研究过那么多的不同演讲。

你看见生人会面红耳赤？

你登台演说会双腿打颤？

你与别人交涉会常常因言语不投而致没有结果，甚至发生冲突？

卡耐基说：任何人最初与人接触，都会遭遇这种可怜的情形，正像我们初学写字，手要发抖一样。

不过这些都可以通过训练来改变，只要你下定决心，依照《卡耐基推销口才》所述各种最易自由使用的方法，随时随地去学习应用。

成千上万的普通人通过学习《卡耐基推销口才》而成为成功的演说者、有效的谈判者、人见人爱的交际家，那你自然也可以，只要你愿意！

记住，学习《卡耐基推销口才》不仅要读，更重要的是要实践！

<<卡耐基推销口才>>

书籍目录

序言 口才——推销的成功魔法前言 好口才才是练出来的第一篇 口才是成功推销的关键第1章 好口才可以激发客户的购买欲望第2章 好口才可以消除客户的反感第3章 好口才可以让客户信任你第4章 好口才有助于和客户沟通第5章 好口才可以融洽推销气氛第6章 好口才预约重要客户第二篇 善于倾听改变客户第7章 用倾听化解客户的抱怨第8章 认真倾听胜过一味推销第9章 多听少说的技巧第10章 沉默是金：不要喋喋不休第三篇 巧用赞美接近客户第11章 用赞美代替批评第12章 用赞美表达对客户的高度期望第13章 用赞美送给客户“高帽子”第14章 用赞美激发客户的高尚动机第15章 用赞美体现客户的重要性第16章 用赞美的方式写信更有效第17章 用赞美对手的方式取信客户第四篇 态度友善打动客户第18章 让客户感受到你的友善第19章 对客户表示同情第20章 面带微笑地与客户交谈第21章 说出客户的全名第22章 安抚客户的对立情绪第23章 充满热情感动客户第五篇 真诚关注赢得客户第24章 谈论客户喜欢的事第25章 从客户的兴趣入手第26章 让客户谈自己最得意的事第27章 以真诚赢得客户的信任第28章 站在客户的立场分析问题第29章 解决客户关心的问题第30章 推销要让客户受益第六篇 避免争论尊重客户第31章 争辩并不能赢得客户第32章 使客户一开始就说“是”第33章 让客户觉得是他自己的主意第34章 不要直接指出客户的错误第35章 事实胜于雄辩：必要时用事实说话第36章 向客户承认自己的错误第七篇 抓住细节促成交易第37章 多问客户“为什么……”第38章 多问客户“除此之外……”第39章 让客户自己说服自己第40章 不要夸大其词第41章 让老客户帮忙第42章 巧用证人做推销第八篇 培养勇气建立自信第43章 克服恐惧的心态第44章 成功口才的奥秘第45章 如何打动和说服听众第46章 如何发表即席讲话第47章 高效沟通的技巧后记

## <<卡耐基推销口才>>

### 章节摘录

第一篇 口才成功推销的关键 第1章 好口才可以激发客户的购买欲望 口才在推销中有多么重要，哪果你读了下面这个故事，即使不再做什么解释，你也会比任何人都明白了。

我曾有幸会见雪佛兰汽车公司的公关部经理威廉·C·鲍尔先生，他给我讲了一个他自己的故事：  
有一次，鲍尔先生想买一栋房子，就找了一位房地产经纪人。

这个经纪人实在是太聪明了。

他先是和鲍尔先生闲聊着，很快就摸清楚了鲍尔先生打算出多少雇佣金，还知道鲍尔先生想养病栋带树林的房子。

然后，他开车带鲍尔先生来到一栋房子的后院。

这栋房子确实很漂亮，还紧挨着一片树林。

鲍尔先生一看就很满意。

但是这位经纪人却没有说其他的，而只是对鲍尔先生说：“你看看院子里的这些树！

一共有18棵！

18棵啊！

” 鲍尔先生对这些树夸奖了几句，就开始问房子的价格。

但是这位房地产经纪人却回答说“这里可有18棵树啊！

你看看，你能出多少钱？

” 鲍尔先生一再追问，但经纪人总是不正面回答，而且只要鲍尔先生一问到价格，他就开始数那些树：“一棵、两棵、三棵……十八棵。

”

<<卡耐基推销口才>>

编辑推荐

历史上最伟大励志作家，美国成人教育之父，人类最伟大心灵导师。  
全球第一品牌励志经典，国内权威卡耐基作品译本谨献给所有追求卓越的朋友。

<<卡耐基推销口才>>

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>