

<<推销训练口才>>

图书基本信息

书名：<<推销训练口才>>

13位ISBN编号：9787509000991

10位ISBN编号：7509000998

出版时间：2006-7

出版时间：当代世界出版社

作者：郝士钊

页数：225

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>

## <<推销训练口才>>

### 内容概要

口才是推销员梦想成功的基石。

拥有口才，不愁商品推销不出；拥有口才，不怕市场拓展不开。

这是一本二十一世纪青年走向成功的“现场口才”教程，遴选了大量中外推销员有效地开展业务的实例，总结了许多优秀推销员成功的经验，在实践中注重加强口才训练，并在训练中不断予以必要的指导与提示。

这种系统训练方法不仅实用有效，而且不会占用太多的时间，是一种高效、省时、简便、易学的训练法，相信它会给你带来巨大帮助。

优秀的推销员就是顶级的魔术师。

他能用绝妙的语言技巧将顾客吸引住。

用精彩的示范表演赢得顾客信任，用热情的推销态度去打动顾客。

做到这一点并不难。

只要在实践中注重加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使你天生笨嘴笨舌、不善言谈，也会成为一名善于说服顾客、懂得如何与客户沟通的出色的推销高手。

## &lt;&lt;推销训练口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 会练才会说——推销口才的基本训练方法 推销训练先过语言关 把正确的信息传给顾客 改变思维定势,换位思考 让顾客觉得你说的话得体 掌握推销主动权 把话说到点子上 说出去的话要能收得回来

第二章 会刺激才会有兴趣——怎样激发顾客的购买欲 引起顾客的兴趣 激发顾客的好奇心 给予顾客足够的关注 掌握客户的真正需求 提示对方需要什么 通过赞美引起对方注意 正确解读顾客的过分疑虑 变顾客“不想买”为“想买”的绝招 纠正顾客不良的思维定势 告诉顾客能够得到什么 什么情况下可以直接说明意图 “挽留”什么样的顾客 运用恰当的比喻、比较和对照的方法 进行正面与反面的劝说

第三章 会标榜才会受青睐——如何把顾客的眼球吸引住 怎样介绍才恰如其分 通过“五个步骤”征服经销商。

引导顾客接受成交的技巧 激起购买欲望的技巧 找一个让顾客放不下的话题 话说得新鲜才有魅力 怎样说才会变不利为有利

第四章 会迎合才会被认可——轻松应对不同类型的顾客 掌握男女消费者的心理 对不同年龄层顾客的对策 善于应对不同性格不同类型的顾客 把沉默型的顾客说动心 爱虚荣是人的天性 对刨根问底的顾客要有耐心 把冷漠型顾客的心说暖 消除多疑型顾客的“心病” 对待精明客户自有精明应对之道

第五章 会揣摩才会被买账——直销员“得心应手”的功夫 登门拜访的“8个步骤” 有效接近顾客的“15种技巧” 怎样说,才不冒犯对方 进行信任沟通的技巧 在寒暄中做成生意的技巧 打消顾客疑虑的技巧 营造气氛、利用环境的技巧 求同存异,避免冲突 改变顾客负面看法的技巧

第六章 会了解人才会抓住人——如何面对顾客的拒绝 在拒绝中迎难而上 说出具体的利益,绕开拒绝 尽快改变对方摇摆心态的技巧 当场让人相信你的话 在演示中抓住胜机 应对顾客抗拒心理的技巧 最容易对付的反对意见 将反对变成激励 分析遭拒绝的原因

第七章 会说笑才会投人缘——幽默的合理运用 通过训练掌握幽默的技巧 运用幽默发展客户的技巧 如何把握幽默的分寸 幽默推销技巧8条 让幽默帮助自己摆脱困境 把幽默隐含起来的技巧 微笑的反驳法

第八章 会倾听才会巧说——利用不同的时机进行攻心 倾听的技巧 倾听时打好说服对方的腹稿 倾听的类型和注意事项 切记:善听比善辩更重要 倾听中处理顾客提案的技巧 边倾听,边扑灭顾客的怒火的技巧

第九章 会提问才会妙答——恰到好处的提问在推销中的作用 常用的10种提问方法 学会在不同阶段,用不同的提问方法 选择最受欢迎的提问方式 高水平的提问,有良好的导向性 恰当的提问,可减少顾客的逆反心理

第十章 会沟通,才会有信息——电话推销的技巧 抓住关键词 应掌握电话推销的“5个步骤” 必须注意的细节 给人良好的第一印象 处理反对意见的技巧 如何在电话中应对拒绝

第十一章 会总结才会有长进——推销中的说话禁忌和错误防范 与顾客谈话的“十忌” 切忌一开口就坏了对方的胃口 不说废话 不说做不到的话 不说自以为是的话 不说否定性的话语 切忌心不在焉 推销训练先过语言关

## &lt;&lt;推销训练口才&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 推销活动实质上是推销员说服和引导顾客接受其观点并购买其商品的过程。无论是接近顾客、引起注意、培养兴趣，还是展示商品、激发购买欲、克服各种成交障碍，推销的每一个阶段、每一个环节都需要运用特定的语言。因此，了解推销语言沟通的基本原理，掌握和熟练运用各种语言艺术，就成为提高推销能力的关键所在。

对于推销员来说，推销产品，就是通过自己的语言向顾客传达一些基本信息，来完成整个交易过程。

不同的词语，尽管它们表达相同的意思，但感染力不同，用词不同，效果各异。

“这个值五元”，要比“这个售价为五元”效果好。

推销员要对用词进行仔细斟酌，要用生动的语言去推销。

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。

古今中外一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

实例 一般而言，人们对陌生的推销员总是心存戒备，往往以没有时间为由将其打发走。

如果你是一名推销员，如果你的客户中断了你们的对话，你自己不能乱了方寸，而应把语言用得更“标准”些，从而改变糟糕的局面。

小唐凭借自己的勤勉和出众的口才，把寿险推销给了一个又一个客户，与此同时，他也成功“推销”了自己。

楚先生是一家工厂的老板，工作繁忙。

很多推销员都在他面前无功而返，而小唐却成功地让这个大忙人接受了自己的推销。

下面是两人的对话记录。

小唐用标准的汉语说：“您好。

我叫唐国宁，保险公司的推销员。

” 楚先生瞥了小唐一眼，说：“又是一个推销员。

你是今天第10个推销员，我有很多事要做，没时间听你说。

别烦我了，我没时间。

” 小唐：“请允许我做一个自我介绍，两分钟就够了。

” 楚先生：“我根本没有时间。

” 小唐低下头，用整整一分钟时间去看放在地板上的产品，然后，他问楚先生：“您生产这些产品？”在得到肯定回答后，小唐又问：“您做这一行多长时间了？”楚先生答：“哦，22年了。

”小唐问：“您是怎么开始干这一行的？”这句话，他进行了轻重音的处理，显得非常亲切和关心，于是有魔力的语言武器在楚先生身上发挥了效力。

楚先生开始滔滔不绝地谈起来，从自己的早年不幸谈到自己的创业经历，一口气谈了一个多小时。

最后，楚先生觉得这位推销员说话抑扬顿挫，很有感染力和穿透力。

总而言之，他从反感到接受，是对方说话的节奏和磁性的声音改变了他，当然也是他不强求和关心人的方式使他人信任，最后他热情邀请小唐参观自己的工厂。

那一次见面，小唐虽没有卖出保险，但却和楚先生成了朋友。

接下来的三年里，楚先生从小唐那里买走了4份保险。

训练提示 练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法。

科学的方法可以使你事半功倍，加速你口才的形成。

当然，根据每个人的学识、环境、年龄的不同，练口才的方法也会有所差异，但只要选择最适合自己的方法，加上持之以恒的刻苦训练，你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长。

加强普通话语音训练。

推销员的发音准确与否，将直接关系到顾客的理解是否正确。

使用方言或带有严重方言口音的普通话会大大影响与顾客沟通效果。

## <<推销训练口才>>

### 1. 把握重音。

不要把每个字说得一样重，而是强调一、两个字或词。

使顾客才明白你说的话。

强调的方法一般是适当加强音量和气势，使字音饱满、有力。

但是，重音不可确定过多，因为过多等于无重音。

### 2. 轻重调节。

一句话中，重音并不是一味地讲得很重，它有极重、较重、稍重之分。

同时重音与轻音并列存在，有的字词必须轻读方可显出强调之意。

有了重轻的调节，才能显示丰富的语音语境。

### 3. 句间停顿。

有的推销员说话过急、过快，巴不得一下子把产品推销出去，可是说了等于没说，因为对方根本没有听清楚。

所以停顿是对推销语言必要的处理。

美国作家马克·吐温说过：“恰如其分的停顿能产生非凡的效果。

这是语言本身难以达到的。

”好的停顿，有很强的表情、表义功能，常能收到非常好的表达效果。

### 4. 声气传情。

不同的发声方式、不同的气息状态，可以形成不同的语气、表达不同的思想感情。

与顾客说话，绝对不可有“做作”的痕迹，要“以情带声”，也就是说话与感情的自然流露融为一体。

### 5. 掌握语调。

复杂多变的语调是一种表意功能很强的口语修辞手段。

一个富有口才的人，自觉运用这个手段。

平直调：调值平稳少变，语势比较舒缓，一般表达冷漠、庄严、从容、悲伤、沉郁的感情。

上扬调：调值前低后高，语势上升，一般表示鼓动、愤慨、斥责、惊异、疑问等。

降抑调：调值前高后低，语势渐降，一般表示坚定、自信、肯定、祝愿、赞扬、感叹等。

弯曲调：调值有升有降，语势曲折多变，一般表示惊疑、忧虑、讽刺、调侃的情绪。

P2-4

## <<推销训练口才>>

### 编辑推荐

口才是推销员梦想成功的基石。  
拥有口才，不愁商品推销不出；拥有口才，不怕市场拓展不开。  
这是一本二十一世纪青年走向成功的“现场口才”教程，遴选了大量中外推销员有效地开展业务的实例，总结了许多优秀推销员成功的经验，在实践中注重加强口才训练，并在训练中不断予以必要的指导与提示。  
这种系统训练方法不仅实用有效，而且不会占用太多的时间，是一种高效、省时、简便、易学的训练法，相信它会给你带来巨大帮助。

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>