

<<销售员口才训练全集>>

图书基本信息

书名：<<销售员口才训练全集>>

13位ISBN编号：9787515801346

10位ISBN编号：7515801344

出版时间：2012-2-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：高锦华

页数：259

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>

<<销售员口才训练全集>>

前言

同样都在说话，说同样的话，有的人说来，让人如沐春风，而有的人说来，却让人备感尴尬：有的人一句话，可以在十万火急的时刻平息一场战争，而有的人一句话，却会让畅快淋漓的沟通瞬间出现裂痕……这就是语言的魅力，不可思议，也难以捉摸。

语言的魅力是销售员最需要掌握的，因为销售的过程，正是与客户谈判和谈心的过程。

所以说，做销售，精明的头脑固然重要，但有好的口才更能如虎添翼。

好口才可以吸引客户的注意力，可以激发客户的兴趣和购买欲，可以缓解尴尬的气氛，可以帮助销售员掌握洽谈的主动权，可以让客户在心悦诚服中，同意我们的建议和想法，接受我们的产品和服务，最终达成交易。

世界上有千千万万的销售员，他们都在做着同一件事情，但结果却往往不尽相同。

有的销售员业绩特别好，有的费尽心思却无法获得客户的青睐。

业绩不好的销售员抱怨：好不容易争取到向客户推销的机会，但是说的话总是不能打动对方；介绍产品的话说了很多，就是不能够吸引客户的注意力，引起对方的兴趣；客户表示对产品很满意可就是不签单，不做出最后的购买决定；自认为掌握了销售的一些技巧，但实际操作时还是摸不清、猜不透客户心里的真正想法。

难道是销售员的礼仪不够到位吗？

难道是销售员的话语不够热情吗？

难道是销售员对产品的介绍不够详细吗？

难道是销售员的语言表达不够有逻辑吗？

都不是。

不只是这些，而是要融合全部。

好的销售口才，不只是口头表达的语言艺术，它还融合了销售员的语言魅力和风格，对客户心理的把握，对具体情景的反应，对产品与服务的认知和表述，对成交技巧的掌控……这些都包含在销售的整个过程中，共同决定了销售的成败，缺一不可。

如果你对自己的销售业绩比较满意，对自己的口才比较有信心，或者你对自己的销售业绩并不那么满意，对自己的口头表达能力并不那么自信，对自己遇到了同样的困惑感到无助，那么，你们都可以翻开这本书。

这本书可以为原本对自己满意的销售员提供更多提升的机会和更多经验之外的启发；可以使原本对自己不满意的销售员得到迅速提升自己口才的技巧，掌握最老练的销售手法。

本书将销售的整个过程划分成几个部分，分别从销售口才的训练技巧和心态、开场白训练、介绍产品技巧训练、如何正确提问和处理客户异议、应对不同性格的客户技巧以及促成交易技巧、电话沟通技巧、特定场合说话技巧等多方面，全方位地进行了阐述和归纳，概括了口头表达艺术最重要的部分，是一部内容全面、注重实际操作、语言活泼生动、值得阅读的销售员口才训练的集大成之作。

世界推销大师戴尔·卡耐基说：“口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的，销售口才也是如此。

”希望这本书可以成为指引你销售生涯路的一个重要航标。

通过训练，提高你说话的水平，进而提高销售业绩，帮你成为一名优秀的销售员，早日找到一条通往成功的捷径。

<<销售员口才训练全集>>

内容概要

本书将销售的整个过程划分了几个部分，分别从销售口才的训练技巧和心态、开场白训练、介绍产品技巧训练、如何正确提问和处理客户异议、应对不同性格的客户技巧、以及促成交易技巧、电话沟通技巧、特定场合说话技巧等多方面、全方位地进行了阐述和归纳，概括了口才艺术最重要的部分，是一部内容最全面、注重实际操作、语言活泼生动、值得阅读的销售员口才训练的集大成著作。

世界推销大师戴尔·卡耐基说：“口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的，销售口才也是如此。”

希望通过这本书可以成为指明你销售生涯路的一个重要指示，通过训练，帮你提高说话的水平，进而提高销售业绩，成为一名优秀的销售员，早日找到一条通往成功的捷径。

<<销售员口才训练全集>>

作者简介

高锦华，男，北京商情管理咨询公司高级研究员。
从事市场研究、培训、管理咨询工作多年，对企业管理、市场营销、服务管理、分析方法、渠道开发、经销商管理有丰富的经验。

<<销售员口才训练全集>>

书籍目录

前言

第一篇 好口才来自好基础

第一章 无需语言天赋——好口才一定是练出来的

抓住每一个锻炼口才的机会

强化训练就有好口才

要有成功的信念

第二章 摆正心态——在任何场合说话都不羞怯的秘密

对当众讲话的错误认识

如何战胜当众讲话的恐惧感

当众讲话时应把握的注意事项

增强自信心的方法

第三章 练就扎实基本功——销售员必备的口才技能

赞美——最打动人心的说话技巧

倾听——最推心置腹的说话智慧

幽默——最受欢迎的说话方式

“不”——最有力量的语言技能

分寸——最实用的说话哲学

第四章 赢在起点——用开场白“抓住”客户的语言技巧

开场白的几种方式

积累与客户开场寒暄的话题

适当制造一些悬念

身体语言让开场白更精彩

开场时与客户保持同步交谈

第二篇 专业是好口才的必备条件

第五章 做产品专家，而非推销员——介绍产品的语言技巧

对产品始终保持信心

介绍产品时巧说实话

不要阻止客户说出拒绝的理由

巧借第三方的嘴给自己“加分”

推销自己，我的销售我做主

第六章 好问题，问出新天地——提高销售效率的提问技巧

常用的提问技巧

销售提问要有顺序

反问客户有技巧

第七章 抱怨的客户恰恰是黄金客户——处理客户异议的语言技巧

预防客户的异议

抱怨在所难免

客户异议产生的原因

处理异议的方法

第八章 报价说出口，不让客户转身走——有效应对讨价还价的话术

价格是客户拒绝成交的主要原因

如何与客户讨价还价

先谈价值后谈价格

第三篇 客户应对放术训练

第九章 90度的水烧到100度——促成交易的说话技巧

<<销售员口才训练全集>>

临门一脚的常用语言技巧

收到“成交信号”再开口说话

引导成交的三大时机

第十章 话不在多，“攻心”为妙——销售员的“攻心”话术

如何应对客户的各种借口

直指客户的内心，逼其成交

切中客户的要害进行说服

击破客户心墙的策略

第十一章 对客户不能一视同仁——销售员因客而变的话术

应对喋喋不休型顾客的话术

应对吹毛求疵型顾客的话术

应对难下决定型顾客的话术

应对反应冷淡型顾客的话术

应对事事皆通型顾客的话术

应对沉默寡言型顾客的话术

第四篇 销售员口才训练秘籍

第十二章 “说了等于自杀”——销售员要禁口不说的话术

多说“我们”少说“我”

销售员不该说的话题

不要强调自己从不说假话

第十三章 电话沟通——在电话里谈成生意的话术

学会巧妙地越过接线人

引起电话另一端客户的注意

电话沟通过程中的话术技巧

站在为客户考虑的角度设计对话

第十四章 销售员在其他场合的说话技巧

谈判时的说话技巧

宴会应酬时的说话技巧

职场中的说话技巧

在特定场合上的说话技巧

附：销售良言

<<销售员口才训练全集>>

章节摘录

<<销售员口才训练全集>>

媒体关注与评论

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。
销售口才也是如此。

——戴尔·卡耐基

<<销售员口才训练全集>>

编辑推荐

《销售员口才训练全集》编辑推荐：口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。销售口才也是如此。

会听，巧问，探听客户需求。

会说，会攻，击破客户心墙。

口才，技巧，共创万千业绩。

一切成交都源自能言善辩的销售口才和贴切实用的销售技巧！

勇气+毅力+守信+勤奋：成功销售员，NO！

善于倾听-打动人心-巧妙提问-解决异议-巧抓时机，YES成交！

<<销售员口才训练全集>>

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>