

<<销售与口才知识全集>>

图书基本信息

书名：<<销售与口才知识全集>>

13位ISBN编号：9787563920518

10位ISBN编号：756392051X

出版时间：2010-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：盛乐

页数：377

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>

<<销售与口才知识全集>>

前言

当今社会。

人们开始越来越重视口才方面的知识修养，越来越崇尚“知识就是财富，口才就是资本”的理念。现代社会早已不是那种“鸡犬之声相闻，民至老死不相往来”的信息闭塞时代，而是高度信息化、知识化的社会，其中信息传递的一种最重要形式就是沟通与口语表达。

著名推销大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，另外的85%则取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。

”可以说，没有相应口才技能的人将无法适应这个飞速发展的时代，也很难在这个竞争激烈的社会中博取自己的一席之地。

越来越重视口才，成了现代社会的一种显著的发展趋势，而这种趋势反映在那些需要经常接触客户的销售人员身上时，其意义也就更为重大了，因为从本质上来说，销售工作就是要通过说服客户来达成交易。

如果销售人员欠缺相应的口才技巧，就无法与客户进行有效的沟通，也就谈不上对客户的说服，进而也就无法成功地达成交易。

“交易的成功，往往是口才的产物”，这是美国的“超级推销大王”——弗兰克·贝特格近30年推销生涯的经验总结。

因此，可以这样说，对于销售人员，哪里有声音，哪里就有了力量；哪里有口才，哪里也就吹响了战斗的号角，进而也就有了成功的希望。

正所谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。

销售人员一旦具备了一流的口才，就能够顺利地约见到客户。

争取到向对方推销的机会；就能够迅速地吸引客户的注意力、引起对方的兴趣，从而打开销售工作的局面；就能够一步一步地激起客户的购买欲望，并最终说服对方作出最后的购买决定；就能够妥当地处理好售后的相关收尾以及对老客户的维系工作。

口才的影响力将会伴随着销售工作的整个过程，而销售口才的好坏，也将会在上述每一个环节上，对销售工作的成败产生决定性的影响。

因此，可以毫不夸张地说，销售的成功在很大程度上可以归结为销售人员对口才的合理运用与发挥。

可见，口才在销售中的重要地位是毋庸置疑的。拥有雄辩的口才，是每一个人都梦寐以求的，同样这也是成为优秀销售员所必备的前提条件。

那么，我们究竟该如何提升我们的口才技能呢？

最好的方法是在日常生活中进行一点一滴的积累，去学习、去探索那些切实可行的沟通与口才技巧，平时多说，在实践中多练。

<<销售与口才知识全集>>

内容概要

本书正是针对销售人员的这种口才上的现实需求，有针对性地对相关领域内的知识进行了优化设计与重组，在内容编排与语言表达上也更适合销售人群的需要。

全书共分销售口才的基本修炼与销售口才的实践两大部分，而本书的基本修炼与实践内容部分之间却没有严格的界限，理论中包含着实践，实践中又不乏理论的支撑。

之所以如此安排全书的内容，是为了更好地提升销售人员的口才技能，而非一味地追求结构上的严整，因为服务销售人员并提高其口才技能，才是本书的根本宗旨的所在。

<<销售与口才知识全集>>

书籍目录

上篇 销售口才的基本修炼 第一章 成功销售来自一流口才 第二章 销售口才基本功 第三章 销售好口才的品质基础 第四章 销售口才的黄金定律 第五章 销售语言的表达艺术 第六章 声音要具有感染力 第七章 会说也要会倾听 第八章 销售要会说客套话 第九章 不要吝惜你的赞美 第十章 成功销售的口才诀窍 第十一章 销售口才的禁忌 第十二章 销售口才的注意事项 第十三章 电话销售的口才 第十四章 应对不同客户的口才技巧下篇 销售口才的实践 第十五章 开拓客户的口才技巧 第十六章 接近客户的口才技巧 第十七章 与众不同的开场白 第十八章 介绍产品的口才艺术 第十九章 销售不同产品的口才技巧 第二十章 销售中的提问口才 第二十一章 处理客户异议的口才技巧 第二十二章 应对客户借口的口才技巧 第二十三章 讨价还价的口才艺术 第二十四章 让客户一步一步被你说服 第二十五章 促成交易的口才技巧 第二十六章 售后服务的口才技巧 第二十七章 催收货款的口才技巧

章节摘录

要增强声音的感染力。

一个很重要的影响因素就是说话的节奏。

节奏一方面是指讲话的语速,另一方面指销售人员对客户所讲问题的反应速度。

在日常生活中,大多数人从来不考虑说话的节奏,事实上,通过改变说话节奏来避免单调乏味对促进推销员与客户的交流是相当重要的。

那些讲话磕磕绊绊没有任何节奏感的销售人员,很少能够打动客户,这样的人,几乎说不出什么值得我们去注意的东西。

只有懂得说话的节奏、思路清晰的人,才会有活跃的思维。

掌握好节奏的最高境界是说话自然流利。

当然,恰当的停顿不属于不流利,因为我们经常利用停顿展开新的思路,或者从一个要点过渡到另一个要点,或者重复某个词以期给客户留下更深一层的印象。

磕绊的次数是可以数出来的,这也是熬过听那些令人生厌的讲话的有趣方法。

在大多无味的讲话中都存在着大量的磕绊。

在你自己的讲话中,请别人统计一下,你发生磕绊的次数,具有很大的实际价值。

很少有人能够在即兴讲话中不出现磕绊情况。

那么,如何才能掌握好说话的节奏,并提高说话的流利水平呢?

1.应熟悉讲话的主题当我们的思考不发生任何迟疑的情况时,要说的话也自动地到了嘴边。

充分的准备可以增加流利程度,因为这能增加自己的自信心,从而更能坚信自己要讲的东西。

另外,熟悉主题会使讲话者有更大激情,这种激情会使讲话者的整个身心都投入到其演说的境界之中。

这样,流利也就不成问题了。

2.发音要准确发音含糊不清是说话犹豫的一种表现。

如果讲话者连续几个地方都有迟疑不决的现象。

就会使人感到他其实并不知自己在讲什么。

因此,如果我们有意识地在流利方面做出一些努力,会收到很好的成效;反之,如果我们在演说的其他方面下工夫,而认为到时候自然会流利起来。

那结果将只有失望。

3.注意讲话的速度在语言交流中,讲话的快慢将直接影响向客户传递信息的效果。

如果销售人员讲话速度太快。

尤其是所推销的产品对客户来说又是比较陌生时,那么客户可能还没有听明白你在说什么,你说的话就已经结束了,客户听不太清楚,自然就会失去兴趣,这肯定也会影响到推销的效果。

<<销售与口才知识全集>>

媒体关注与评论

销售专业中最重要的字，就是“问”。

——世界一流效率提升大师博恩·崔西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。

——日本保险推销之神原一平电话是你第二重要的推销工具——第一个是你的嘴巴。

——世界一流销售培训大师汤姆·霍普金斯说话的艺术很重要。

它可以使事情改变，可以使顾客自己说服自己。

——世界一流销售激励大师金克拉

<<销售与口才知识全集>>

编辑推荐

《销售与口才知识全集(超值金版)(修订版)》：成功的交易，往往是口才的产物。

<<销售与口才知识全集>>

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>