

<<瞬间掌握销售口才>>

图书基本信息

书名：<<瞬间掌握销售口才>>

13位ISBN编号：9787563927562

10位ISBN编号：7563927565

出版时间：2011-7

出版时间：北京工业大学出版社

作者：丁振宇

页数：272

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>

<<瞬间掌握销售口才>>

前言

充满魅力的销售好口才，是每个销售员梦寐以求的，也是每个销售员都必须努力培养的一项生存技能，是销售人员走向成功的关键和有力保证。

因为好的销售口才，不仅仅是语言的艺术，更是多种艺术的综合，它融合了销售员的语言魅力，对客户心态的把握，对实际情境的反应，对产品和服务的认知与表达，对成交技巧的掌控等各个方面，它包含在销售链条的整个过程中，决定销售的方方面面。

销售人员的销售过程，就是与客户谈判和谈心的过程。

好的口才，可以更好地展示销售员的智慧与才华，体现销售员的风度与气质，加深彼此间的了解和好感，让客户在心悦诚服中，同意销售员的建议和想法，接受销售员的产品和服务，最终达成交易。

严峻的市场现实，对广大销售人员来说，不仅仅只是一种挑战，更是一种机遇。

作为销售人员应时刻准备好，练就好口才，以迎接市场的检验。

只有充分展示出自己的口才魅力，才能使自己的销售之路越走越平坦。

在现代社会，销售过程就是一个主动与人沟通的过程。

卡耐基曾说过：“一个人的成功是人际关系的成功，人际关系的成功是沟通的成功。”

可以说，不懂得沟通技巧，不会说话就做不好销售。

本书共分十四章，分别从销售口才基本功修炼、开发客户、接触客户、赞美客户、说服客户、介绍产品、应对客户借口、讨价还价、稳定客户、催收货款等十四个口才方面，通过说话的91个细节，全方位阐述和介绍推销中的口才技巧。

同时书中提供了大量贴近销售实际的案例，让读者轻轻松松地在瞬间掌握销售的口才技巧。

销售是商业社会最艰难的工作之一，但销售也是造就世界顶级富豪的行业，世界上有80%的顶级富豪都是从推销致富的。

无论推销是一件怎样艰难的事，只要销售员有坚定正确的信念，并拥有出色的销售口才，销售也会成为一件非常简单的事。

曾经面对过无数次的拒绝，甚至巨大的打击，可能正是因为你的销售口才在某些环节出现了问题。

通过对本书的阅读，你会慢慢感觉到这本书会在销售方面带给你成功和喜悦。

在这本书里有你要找的任何适合你使用的销售口才。

你可以真正做到在任何时候销售任何产品给任何人。

你会成为一个最具有说服力的人。

不论你是江湖老手，还是市场新兵，不论你推销的是什么样的产品，本书都可以让你一看就懂，一学就会，一用就灵，方便实用。

希望它能你的销售业绩倍增，职位直线上升，成为你的精明助手、得力秘书和高级参谋。

<<瞬间掌握销售口才>>

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。

一名优秀的销售人员就像是一位无所不能的魔术师，他能用绝妙的语言技巧将客户吸引住，用精彩的示范表演赢得客户的信任，用热情的推销态度去打动客户。

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客户、懂得如何与客户沟通的出色推销高手。

<<瞬间掌握销售口才>>

书籍目录

第一章好好口才成就好业绩——销售口才基本功修炼

1. 好口才决定销售的成败
2. 好口才助销售预约成功
3. 好口才为沟通打开局面
4. 好口才使销售柳暗花明
5. 好口才让客户打消疑虑
6. 好口才刺激顾客购买欲
7. 好口才能够成就好业绩

第二章选准池塘钓大鱼——开发客户的口才技巧

8. 把握好客户的购买心理
9. 准客户具备的三个条件
10. 全面收集客户相关信息
11. 轻轻松松和陌生人沟通

第三章善于与客户套近乎——接触客户的口才技巧

12. 销售常用的套近乎技巧
13. 套近乎首先要有“礼”
14. 用客套话化解他人冷落
15. 用客套话缓解尴尬局面
16. 说客套话须注意四方面
17. 客套话要说得恰到好处
18. 套近乎一定要有针对性
19. 拜访客户也有流程设计
20. 把拒绝化为销售的希望
21. 巧介绍搭起结识的桥梁

第四章送给客户一顶高帽子——赞美客户的口才技巧

22. 真诚的赞美架通推销的桥梁
23. 真诚的赞美才能被接受
24. 赞美要以自尊自爱为基础
25. 赞美贵在注重实效
26. 适得其反的赞美要不得
27. 用赞美堵住客户不买的借口
28. 用赞美让客户获得被尊重感

第五章做客户的忠实听众——销售中的倾听技巧

29. 销售中的倾听有法可循
30. 倾听时要做到专心致志
31. 善于倾听客户的心声
32. 倾听是一种无声的语言
33. 倾听抱怨能赢得忠实客户
34. 沉默是销售成功的捷径

第六章妙语打动客户的心——说服客户的口才技巧

35. 用妙语打动客户的心
36. 说服客户要重点突破
37. 推销任何商品给任何人
38. 要懂得时时关爱客户
39. 几句话激起客户好奇心

<<瞬间掌握销售口才>>

- 40. 用赞同法打动顾客的心
- 41. 有效说服客户有法可循
- 42. 让“第三方”为你美言
- 第七章善于给产品做广告——介绍产品的口才技巧
- 43. 介绍产品的基本原则
- 44. 销售员推介产品的方式
- 45. 产品介绍需要说话艺术
- 46. 推销要抓住客户注意力
- 47. 区别产品介绍的口才术
- 48. 专业话一定要说得清楚
- 第八章不给客户说“不”的机会——应对客户借口的口才技巧
- 49. 应对“我没时间”的借口
- 50. 应对“再考虑考虑”的借口
- 51. 应对“我有熟人”的借口
- 52. 应对“你是在做广告”的借口
- 53. 应对“我很满意目前的供应商”的借口
- 54. 应对“我得和领导商量商量”的借口
- 第九章赚了钱还让客户说“谢谢”——讨价还价的口才技巧
- 55. 处理价格问题的原则和方法
- 56. 价格谈判的技巧与策略
- 57. 讨价还价的基本原则
- 58. 慎重接受第一次出价
- 59. 减小让步的幅度很重要
- 60. 结束还价的绝招——反悔
- 第十章见到啥人说啥话——应对不同客户的口才技巧
- 61. 把握不同职业客户的购买心理
- 62. 如何应对不同年龄的客户
- 63. 如何应对不同性别的客户
- 64. 如何应对喋喋不休型的客户
- 65. 如何应对疑虑重重型的客户
- 66. 如何应对刨根问底型的客户
- 67. 如何应对挑剔型的客户
- 第十一章让电话粥迷倒客户——电话销售的口才技巧
- 68. 电话销售的基本原则、流程及误区
- 69. 电话行销法则——强调“关键点”
- 70. 电话中应学会说客套话
- 71. 让决策人倾倒于个性化语言
- 72. 如何展开电话销售攻坚
- 73. 满面春风才可呼朋唤友
- 74. 短时间内绕过接线人
- 第十二章让客户满意得没话说——处理客户异议的口才技巧
- 75. 客户异议的基本类型
- 76. 处理客户异议的说话术
- 77. 辨异议真伪。
- 消客户顾虑
- 78. 冷静地处理客户的异议
- 79. 真诚是化解异议的良药

<<瞬间掌握销售口才>>

- 80. 反驳客户异议要把好度
- 81. 引导客户说出真实想法
- 第十三章让客户争做“回头客”——稳定客户的口才技巧
- 82. 真诚话语获得客户信任
- 83. 记住每一位客户的名字
- 84. 勇于认错让客户回头
- 85. 诚信永远是成功的助推器
- 第十四章收回钱才是硬道理——催收贷款的口才技巧
- 86. 催收贷款的准备工作的准备工作
- 87. 弄清贷款回收困难的原因
- 88. 把握催收贷款的制胜因素
- 89. 催收贷款的良好妙法
- 90. 催收贷款时的口才艺术
- 91. 通过有效挤压法回款

<<瞬间掌握销售口才>>

章节摘录

版权页：在当今社会中，一个人要想在与别人的交往中取得有利地位，获得成功，就需要有好口才，而销售工作尤其如此。

作为销售人员，最基本的日常工作就是要面对形形色色的顾客，并时刻准备去应对各种各样的突发事件。

不论是与顾客的接触，还是对突发事件的处理，都离不开双方的有效沟通，而这种有效沟通恰恰正是建立在销售人员出色的口才基础之上。

在销售过程中，如果连话都说不清楚，词不达意，与客户沟通起来总是说不到客户心坎上，难以打动对方，甚至让客户感觉别扭，那么根本谈不上成功的销售。

可以说，作为销售人员，口才的好坏直接关系到能否顺利将商品推销出去。

好口才会让你的销售之路越走越平坦。

好口才可以吸引客户的注意力；好口才可以让你自如地与客户进行交谈；好口才可以激发客户的兴趣，刺激对方的购买欲望；好口才可以消除客户的疑虑，赢得对方的信任；好口才可以将相关信息有效地传递给客户；好口才能够缓和销售中的气氛；好口才能让你摆脱销售中的沟通困境；好口才可以让你掌握洽谈的主动权；好口才可以变被动为主动，扭转局面；好口才帮你有效实施推销策略，完成交易；好口才也有助于赢得更多的客户。

因此，销售人员需要具备一流的口才技巧。

因为，在销售实践中，销售人员要面对的更多的是对自己所推销商品不甚了解的顾客，如果缺乏相应的推销口才技巧，那么很难吸引顾客的注意力，打开销售局面，也就更谈不上成功销售了。

一个经验不足的推销员，挎着一个小包走进了一家公司。

进去之后，他径直走到最近的一张办公桌前，低声问道：“小姐，财务部在哪里？”

对方答道：“在斜对面。”

过了一会儿，财务部的出纳走进来说：“主管，来了个推销验钞机的，要不要？”

“不要，这种小商贩的东西不可靠。”

出纳离开后，推销员又走进了主管的办公室，大概知道是主管不同意购买，于是就踌躇着走到桌边，一时间竟忘了称呼，囁嚅地说：“要不要验钞机？”

“买一个吧……”他几乎是在用乞求的语气说着。

“我们不需要，就这样吧。”

主管头也不抬地说。

过了一会儿，见一直没人理他，那位推销员自感无趣，碰了一鼻子灰，最后只好悄悄地退了出去。

这个推销员是让人同情的，但市场不相信眼泪，更不会同情弱者。

这个推销员的推销口才基本上没有任何技巧可言，平淡的话语很难让人对其人及其商品产生兴趣，因此拒绝他也是在情理之中的。

销售员要想成功地实现销售，一个至关重要的环节就是首先用自己的言谈来吸引客户的注意力，使客户对推销的对象产生兴趣，进而才有可能说服客户，并促使其最终作出购买的决定。

在推销的过程中，应该想方设法通过短暂的接触和谈话来博取对方的好感，也就是要充分展示自己的口才魅力，这是进行成功销售的一个必要前提。

日本著名推销之神原一平，在打开推销局面，取得客户的信任上，有一套独特有效的方法：“先生，您好！”

“你是谁啊？”

“我是明治保险公司的原一平，今天我到贵地，有两件事专程请教您这位附近最有名的老板。”

<<瞬间掌握销售口才>>

编辑推荐

《瞬间掌握销售口才》：14个口才技巧通往成功捷径、91个说话细节成就财富梦想、好的口才，可以更好地展示你的智慧与才华，体现你的风度与气质，加深彼此的了解和好感，让客户在心悦诚服中。同意你的建议和想法，接受你的产品和服务，最终达成交易。

销售口才，是语言的艺术，更是多种艺术的综合。

在现代社会，良好的口才是每一个有追求的销售人员所必须具备的一项基本本领。

是销售人员走向成功的关键和有力保证。

拥有出色的销售口才，会让销售成为一件非常简单的事情。

<<瞬间掌握销售口才>>

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>