

<<总裁实战演说>>

图书基本信息

书名：<<总裁实战演说>>

13位ISBN编号：9787563929696

10位ISBN编号：756392969X

出版时间：2012-2

出版时间：北京工业大学出版社

作者：陈卫州

页数：242

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>

<<总裁实战演说>>

前言

陈卫州 在工作和生活当中，我们离不开与人的交流与沟通，口才的水平决定了交流与沟通的品质。在营销工作当中，我们离不开与人谈判和说服，口才的水平决定了谈判和说服的效果。

中央电视台的《对话》栏目曾经做了一期“全球大调查问卷”，在问卷中最后一题是这样的：“您认为在未来十年中最有竞争力、最有希望成功的人应该具备哪些素质？”

令人惊奇的是，包括柳传志、刘永好、史玉柱、段永基在内的26位顶尖商业巨子的回答，无一例外地讲到了需要口才的交际能力、公关能力和沟通能力。

这说明一个什么问题呢？

这说明口才在一定层面上决定了一个人的未来。

语言就是力量，口才成就人才。

口才已经成为决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素。

正如富兰克林所说的一样：“说话和事业有很大的关系。

你如果出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的帮助。

”所以，你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

口才是人生的工具，是人生的利器。

回顾古今中外历史，你会发现，几乎所有著名的领袖人物都有出色的口才以及良好的交际能力，几乎所有的商业领袖、社会名流都有出色的口才以及良好的演讲能力。

他们善于与人交流，在讲台上演讲时，或舌灿莲花，或言简意赅，或口若悬河，或单刀直入，或婉转温顺，或激情四射。

口才是可以用一天、一个礼拜还是一生？

答案是：口才可以使用一辈子。

口才是终生受用的技能，是你一辈子的财富。

假如有这样一个人，他愿意为你没日没夜地工作，随叫随到、无怨无悔、忠心耿耿、尽心尽力，而且从不领任何薪水，你是不是很开心？

我想这是一定的。

那么这个人不用你刻意地去找，他其实就在你身边，他就是你的嘴巴。

你的责任就是把他变得更优秀，变得更有能力。

在销售某款新产品或是服务时，在新产品发布或是推广时，都需要演讲行销。

演讲的水平决定了销售的效果。

赚钱靠推销，致富靠行销；赚小钱靠行销，赚大钱靠演讲行销。

要快速地提升业绩，倍增收入，击败竞争对手，扩大市场占有率，口才和演讲是你手中最坚韧的利剑！

高效实用的演讲销售，能够让你的每一个机会、每一天、每一块钱、每一个人际关系都发挥最大的效益。

销售有很多种方式，可以是一对一的销售，在同样的时间内只能成交一个人，那么，我们有没有办法可以做到一对多的销售，在同样的时间内成交数十人、数百人？

答案是有，这种方法就是演讲行销。

演讲行销可以在同样的时间内成交众多客户，可以倍增业绩，一次可以成交成百上千人。

我看到过很多人，面对数千人演讲，最后在短短几分钟时间内成交，产生数百万的业绩。

我自己也一样，借由演讲行销创造过200万元的成交业绩，并屡次破了这个销售纪录。

2008年8月~2009年9月短短一年时间，我成功地举办了七场大型演讲会，每一场都是我用演讲行销的方式推广成功的，每一场都是1000多人。

在每一场演讲会上，我都用演讲行销的方式轻松地推销了很多其他的产品。

企业总裁是企业团队及企业文化的创建者，需要激发士气、描绘愿景、凝聚人心、分享经营智慧、传承企业使命，等等。

所以，企业总裁需要演讲。

<<总裁实战演说>>

企业总裁是企业品牌的代言者，需要接受采访、产品宣传、推介企业、商务谈判、出席公务，等等。

所以，企业总裁需要演讲行销。

大凡成功的创业家都会行销，大凡卓越的企业家都会演讲行销。
21世纪是一个竞争激烈的时代，也是一个人才辈出的时代，更是一个以演讲行销为王的时代。

为什么有人的业绩比你多10倍、100倍、甚至1000倍？

难道他们比你聪明千百倍吗？

为什么有人的影响力比你大10倍、100倍、甚至1000倍？

难道他们比你努力千百倍吗？

如果没有，那是为什么呢？

他们成功的最大秘诀是擅长于演讲行销。

安东尼·罗宾善于演讲行销，成为世界著名的潜能大师；李嘉诚善于演讲行销，成为华人首富；乔布斯善于演讲行销，创造苹果公司销售奇迹……口才其实是一种技能。

我们知道那些优秀的运动员和世界冠军，他们所获得的每一块金牌的背后都是运动员刻苦训练和顽强拼搏的结果。

比如，我们熟悉的“跳水皇后”郭晶晶，6岁时就开始练习跳水，每次一训练就是一整天，数年如一日。

口才也是不断演练的结果。

世界上没有天生的冠军运动员，世界上也没有天生的演讲家，所有的超群出众的口才都是长期培养与训练的结果。

台上一分钟，台下十年功。

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

我本人也曾经是一个不善表达，惧怕当众讲话的人。

可是我非常热爱口才，非常喜欢站在讲台上演讲的感觉。

经过几年的学习和训练，到目前为此，我可以从容地面对几千人演讲，并可以辅导他人提升口才水平，突破对演讲的恐惧，让他们从容地沟通，很有魅力地演讲，从而收获欣欣向荣的事业和多姿多彩的生活。

奥林匹克格言是“更快、更高、更强”。

对于运动竞技来说，没有最快、最高、最强，只有更快、更高、更强。

其实口才也一样，没有最好、最有魅力，只有更好、更有魅力。

我们知道口才很重要，也看过很多书，为什么还是口才不好？

因为我们只学不练。

我们知道演讲很重要，也练习过很久，为什么还是不会演讲？

因为我们练习不得法。

本书最大的特点就是既给出了新颖的关于口才和演讲的概念，更给出了具体的演练方法。

这些方法我本人都亲自试验过，证明确实有效。

冠军选手来自于优秀的教练，一流的教练才能培养出一流的选手，教练的水平决定了选手的水平。

要成为一流的选手，就要找到一流的教练。

练习口才和演讲的道理也是一样的，一流的口才教练才能培养出一流口才的学员。

我们要拥有一流的口才，就要找到一流的口才教练。

正所谓：“读万卷书不如行万里路，行万里路不如名师指路。

”本书就是这样的名师。

本书的出版旨在帮助众多的国人在最短的时间内拥有在公众面前演讲的能力，拥有以一对多的演讲行销能力。

一个演讲家最大的乐趣在于帮助听众得到有用的知识和技能，帮助听众打开心胸与格局，扩大人生视野，提升梦想与追求，实现人生的积极改变。

<<总裁实战演说>>

一位演讲行销专家的最大乐趣就是让听众以最合适的价格购买到最合适的产品。

最后，希望每位有缘接触到本书的读者朋友都拥有一流的口才，能够从容地沟通与交流，都拥有一流的演讲能力，能够极具魅力地演讲与行销，收获欣欣向荣的事业和灿烂辉煌的人生。

<<总裁实战演说>>

内容概要

最快速地学好口才，建立人脉；
最快速地学会演讲，倍增业绩。

没有口才，没关系，本书帮助你在一个月内练好口才，不会演讲，没关系，本书帮助你在二个月内练好演讲，不会演讲行销，没关系，本书让你在数千人面前极具魅力地演讲，无障碍地行销。

学会实战演说可以吸引人才，提升企业影响力；学会实战演说可以倍增时间，倍增人脉。倍增财富；学会实战演说可以塑造完美形象，让你的企业永远不倒。

本书最大的特点就是既给出了新颖的关于口才和演讲的概念，更给出了具体的演练方法。这些方法作者本人亲自试验过，证明确实有效。

<<总裁实战演说>>

作者简介

陈卫州

- 陈安之国际训练机构金牌激励讲师
- 徐鹤宁世界华人冠军俱乐部冠军讲师
- 傲天文化咨询发展有限公司创始人
- 聚财·企业实战演讲俱乐部主席
- 著名“总裁实战演说特训营”训练导师
- 著名“青少年口才演讲特训营”训练导师
- 著名“激发心灵潜能走火大会”训练导师
- 著名“卓越团队凝聚力执行力”训练导师
- 畅销书《秘密成交》、《总裁实战演说》作者

<<总裁实战演说>>

书籍目录

第一章 口才基础训练

- 第一节 什么是口才
- 第二节 语言
- 第三节 声音
- 第四节 音调
- 第五节 气息
- 第六节 共鸣
- 第七节 肢体动作
- 第八节 好口才不是练出来的

第二章 演讲实战训练

- 第一节 演讲前的准备
- 第二节 演讲前要弄清楚的几个重要信息
- 第三节 演讲前要问自己几个问题
- 第四节 如何用好演讲工具
- 第五节 如何消除演讲的恐惧
- 第六节 开场白和自我介绍
- 第七节 如何互动和控场
- 第八节 如何结尾

第三章 演讲行销实战

- 第一节 行销是一种“讲”的事业
- 第二节 演讲行销的磁场和气场
- 第三节 演讲行销的流程
- 第四节 亚里士多德式演讲技巧
- 第五节 如何设计故事，把故事讲活
- 第六节 如何问问题
- 第七节 如何说服顾客作出购买的决定
- 第八节 以听众喜欢的方式演讲
- 第九节 处理听众的反对意见
- 第十节 比喻式演讲行销
- 第十一节 “建立神经链式”演讲行销

.....

<<总裁实战演说>>

章节摘录

版权页：你可以感受到它是多么轻薄（具体的感受）。

它有一个全尺寸键盘和显示器（简单）。

这是不是令人惊异（感性）？

这就是它的模样，是不是令人难以置信（感性）？

这是世界上最薄的笔记本电脑（简单）。

它有一个漂亮的宽屏幕显示器和全尺寸键盘（感性且具体）。

我为我们的技术团队能成功地设计出这一不朽的作品而感到骄傲和自豪，我为能在这里展示它而激动不已（感性）。

”在乔布斯的这番演说中，一款时尚漂亮、功能齐全的笔记本电脑呼之欲出，最大限度地勾起了人们的购买欲望。

如果你相信你的独特产品和服务会改变世界，那就直接地说出来。

很多演讲者都害怕在介绍自己产品的时候太夸张，害怕别人说自己自吹自擂，于是他们走到了另一个极端，让演讲变得非常的无趣。

你为你的产品、服务、企业而激动兴奋，那就直接地告诉你的听众。

你要允许自己释放这样的热情。

你要记住，你的工作是把你的产品介绍给听众，让他们对你的产品理解深刻、记忆犹新，并且产生购买行为。

乔布斯让每一个演讲的主题都充满乐趣。

2007年元月，在Macworld大会主题演讲时，助手点击幻灯片时出了问题，他毫不慌乱，停下原来的产品介绍，巧妙地转换到讲故事。

他讲了一个当年他和苹果电脑公司联合创始人沃兹尼亚克做电视干扰设备的故事，讲述他们在加州大学伯克利分校沃兹尼亚克宿舍搞乱电视信号的乐事，幻灯片一修好，他就继续讲关于产品的介绍，仿佛计划好的一样。

他微笑着，一副气定神闲的样子。

<<总裁实战演说>>

编辑推荐

我们知道口才很重要，也看过很多书，为什么还是口才不好，因为我们只学不练；我们知道演讲很重要，也练习过很久，为什么还是不会演讲，因为我们练习不得法。

《总裁实战演说：演讲营销实用手册》给你最实在的内容、最实战的方法、最显而易见的效果。

你想知道斯蒂夫·乔布斯是如何用演讲来营销苹果手机和电脑的吗？

你想知道宝马的领导人是如何用演讲来营销宝马汽车的吗？

你想知道马云是如何用演讲来营销阿里巴巴的吗？

你想知道安东尼·罗宾是如何用演讲来推广课程或其他产品的吗？

你想知道汤姆·霍普金斯是如何用演讲来推广课程和房地产的吗？

<<总裁实战演说>>

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>