

## <<每天一堂销售口才课>>

### 图书基本信息

书名：<<每天一堂销售口才课>>

13位ISBN编号：9787564063566

10位ISBN编号：7564063564

出版时间：2013-1

出版时间：墨墨 北京理工大学出版社 (2013-02出版)

作者：墨墨

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>

## <<每天一堂销售口才课>>

### 前言

销售人员要想成功地实现销售，一个至关重要的环节就是先要用语言吸引客户的注意力，使客户对你推销的产品产生兴趣，进而才有可能说服客户，让他最终作出购买的决定。

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

要想成为一个出色的销售人员，就要懂得如何把语言的艺术融八到产品的销售中。

也就是说，一个成功的销售人员必须学会培养自己的语言魅力。

有了语言魅力，就有了成功的可能。

第二次世界大战时期，美国军方推出了一个保险：如果每个士兵每个月交10美元，那么万一在战场上牺牲了，他就会得到1万美元。

军方认为这个保险只要一推出来，大家肯定会踊跃购买。

于是他们就把命令下到各连，要求每个连的连长向大家宣布这种保险已经出现了，希望大家购买。

其中个连的连长按照上级的命令，把战士们召集到一起，向大家宣布了这个事情，可是过了很久都没人站出来购买。

连长很纳闷：“怎么会是这个样子呢？”

” 仔细想想，就知道大家的心理其实很简单，在战场上连命都快没有了，过了今天都不知道明天会在哪里，还买这个保险有什么用呀？

这些钱还不如买两瓶酒喝呢！所以大家都不愿意购买。

正当连长无计可施时，一个老兵站起来说：“连长，我来帮你解释一下这个保险的事情吧。

” 连长听了，很不以为然：“我都说服不了，你能有什么办法呀？

但是既然你愿意说，那就试试吧。

” 老兵对大家说“弟兄们，我对军方推出的这个保险是这样看的 战争打响了，我们大家都将会被派到前线上去，假如你买了这个保险，上战场时你被打死了，那么政府就会赔给你的家属1万美元；但如果你没有买这个保险，你在前线被打死了，政府一分钱也不会给你，也就相当于你白死了。

大家可以想一想，政府是会先派战死了需要赔偿1万美元的士兵上战场，还是先派战死了也不用赔一分钱的士兵上战场呢？” 老兵说完这番话后，全连的士兵纷纷投保，因为大家都不愿成为那个被第个派上战场的人。

从这个故事，我们可以看出语言话术对于销售的重要性。

一个销售人员要想让产品介绍富有闪光点，以此来激发客户的兴趣，刺激其购买欲望，那么就要讲究语言的艺术，向客户展示你的语言魅力。

销售口才的好坏和得当与否，在很大程度上决定着销售工作的成败。

一个人要想在人际交往中占据有利地位，获得成功，就必须拥有一副好口才，而销售工作尤为如此。

。

销售人员在销售过程中，如果连话都说不清楚，词不达意，就很难把话说到客户的心坎里，也就很难打动客户，甚至会让客户感觉别扭，又何谈销售的成功呢？

作为一名销售人员，口才的好坏直接关系着销售事业的成败。

拥有一副好口才，你的销售之路就会越走越平坦、越走越宽阔。

## <<每天一堂销售口才课>>

### 内容概要

《每天一堂销售口才课》由墨墨编著。

销售是一个靠嘴吃饭的职业，不会说话就做不好销售。

良好的口才与沟通能力，是一名顶尖销售员成功的关键因素。

口才是训练出来的，一分天资，九分努力。

《每天一堂销售口才课》从如何开场、提问、处理客户异议、讨价还价、说服购买、促成成交等几个方面进行技巧性讲解，卓有成效地提高销售人员与客户沟通时的说话技巧。

《每天一堂销售口才课》综合借鉴成功学和销售心理学等方面的知识，引用大量销售案例，富有很强的针对性和实用性，是不可多得的销售人员提升自身能力的工具书和销售培训的指导书。

## <<每天一堂销售口才课>>

### 作者简介

墨墨，北京树国际图书公司签约作者，橡树国际图书公司为资深大众社科类畅销书出版公司，作品涉及女性、心理学、经管、励志等多个方面内容。

主要出版物有《不打不骂教男孩100招》、《不娇不惯教女孩100招》、《不生气》、《修心》、《淡定》、《做自己的心理咨询师》、《男人要懂心理学》、《女人要懂心理学》、《推销要懂心理学》、《哈佛家训大全集》、《活学妙用厚黑学》、《低调做人厚黑处世》等百余品种。

## <<每天一堂销售口才课>>

### 书籍目录

**第一章销售话语忌——丑话说在前头，切记莫犯** 客户永远是对的，不要和客户争执和辩论 即便不愿称赞对手，也不能说他的坏话 尽量长话短说，没人愿听喋喋不休的废话 无论是什么情况，都不要欺骗你的客户 过度推销等于骚扰，请尊重客户的自由 销售不是为了卖弄口才，管好自己的嘴巴 在平时的交际，要注意磨炼自己的口才 注意提高言语的表达能力，避免词不达意 测试：你说话有分寸吗？

**第二章赞美征服人心——让客户如沐春风 提升客户的优越感，赞美打开客户的心门** 从欣赏的角度去赞美，能拉近彼此的距离 客户犹豫不决，适时赞美让客户下定决心 赞美不是浮夸，应该抓住客户的闪光点 具体化的赞美会让人的心情更加愉快 间接地赞美要比直接地恭维效果好得多 赞美要恰到好处，不能太多也不能太少 如果可能，尽量让赞美多一点新意 向顾客请教是一种效果极佳的侧面赞扬 赞美是一把双刃剑，注意使用它的原则 测试：你善于赞美别人吗？

**第三章幽默销售风——把快乐带给你的客户 用幽默化解双方的疏离，征服客户的心 营造愉快轻松的气氛，巩固客情关系** 幽默的话语可以安抚客户的不良情绪 处于僵持的局面，幽默可以化解坚冰 幽默有时比智慧的辩论更有说服力 培养幽默感，为我们的口才锦上添花 用幽默做盾牌，消除彼此之间的尴尬 测试：你的幽默细胞有多少？

**第四章聊天讲故事——让销售变得更简单 有时说一箩筐话，还不如讲一个故事 增进信任度，让客户讲讲他的故事 找准支点，以故事的作用力促成交易 带入客户情感，为客户编织一个美梦 讲故事不简单，把握销售故事的原则 要讲好销售故事，就要懂讲故事的诀窍 不要忽视寒暄，寒暄是不错的敲门砖 测试：你的想象力有多强？**

**第五章了解客户需求——打好销售的心理战 站在客户的角度思考，说客户想听的话 最伟大推销员的成功秘诀：投其所好 迂回引导，打破客户的心理“防火墙” 谈论客户的兴趣所在，迅速接近客户 唤起客户的好奇心，引起客户的注意 欲擒故纵法，引发客户浓厚的兴趣 激将法，让客户为自己的颜面埋单 别太着急签单，谈判应保留余地 反客为主，主动引导客户的需求 “不说话”有时也能让人心服口服 测试：你的情商指数有多高？**

**第六章设计开场白——好的开始是成功的一半 自来熟与人“一见如故”的开场白 随时随地迅速准确地说出客户的名字 不要只顾自己说，应尽量调动客户 初次与客户见面时，最好不要谈销售 用开场白抓住客户，第一印象很重要 经典开场白，好的开始是成功的一半 巧设悬念语留白，引起顾客的兴趣 顾客不感兴趣，就赶快换一种说法 测试：你的创新能力怎样？**

**第七章做好产品介绍——让客户对你的产品一见钟情 基本的东西很重要，口才不是胡说八道 用数据说话，能够让你的语言更具权威 买卖不成话不到，话语一到卖三俏 做产品介绍时，尽量突出产品的特点 把握销售环节，让你的介绍更有条理 “技”多不压身——做一个“杂家” 最好的宣传效果，就是一鸣惊人的轰动 测试：你当前的销售能力有多强？**

**第八章销售提问——机会就在“问号”里 提问是一把打开彼此间隔膜的金钥匙 认识问题的力量，利用提问引导客户 通过提问，发掘出客户的潜在需求 把握提问的诀窍，让你的问题更有效 针对不同情况，采用不同的提问方法 巧妙连环问，不要让顾客说“NO” 提问要慎重，注意提问的一些避忌 提问之后，要认真倾听客户的回答 测试：你具备优秀的表达能力吗？**

**第九章讨价还价——保障利润最大化 价格要合理，学会同客户商谈价格 向客户说明，消除价格的负面效应 价格谈判，掌握报价的原则和技巧 金额细分法，淡化客户价格敏感度 灵活处理价格异议，消除客户的质疑 掌握基本的价格异议的应对策略 学会巧妙应对老客户的降价要求 另类杀价方法：用真情打动对方 测试：你的人际交往能力有多强？**

**第十章处理异议——要“灭火”，切勿“点火” 了解客户异议的基本类型，区别对待 认真分析，找出异议背后的真实意图 客户异议有真伪，要学会判断和辨别 处理异议时，保持良好的态度和形象 尽量认可客户，避免客户产生逆反心理 尊重客户的意见，永远是首要的任务 掌握处理客户异议的技巧，灵活运用 催款有招，应对客户拖欠的借口 处理客户抱怨时，要注意一些忌语 测试：看看你的情绪控制能力如何**

## <<每天一堂销售口才课>>

### 章节摘录

版权页：“是人才未必有口才，有口才必定是人才”中国著名演讲家、“新中国演讲事业的开拓者”、中国第一位演讲学教授邵守义说：“是人才未必有口才，有口才必定是人才。”

事实也的确如此，我国古代有孔明舌战群儒和苏季子游说六国，凭借三寸不烂之舌，化干戈为玉帛；今天则有李敖妙语清华，连珠北大，借满腹经纶，笑谈古今天下。

口才已经成为人际交往、思想交流、自我销售的重要手段之一。

在现实生活中，不乏拥有高明智慧、卓越才华的人，但他们就是因为不善言辞而错失了人生中的很多机会。

今天已经不再是“酒香不怕巷子深”的时代，有实力就要拿出来“晒晒”，否则很难让人信服，而口才正好可以用来阐述自我思想，表达自我观念，以赢得与他人的良性沟通，从而达到共赢。

因此，口才成了现代人最重要的生存技能之一。

人才和口才，虽然只有一字之差，但要想成为好人才，就一定要练就一副好口才！

在激烈的商业竞争中，拥有好口才往往能让你事半功倍，获得意想不到的收获。

18岁那年，乔·库尔曼成了一名职业棒球手。

后来由于手臂受伤，他回到家中做了一名寿险推销员。

29岁那年，他成了当时美国薪水最高的推销员之一。

至今，在他25年的推销生涯中，销售了整整40000份寿险，平均每天5份，这样的销售成绩使他成了美国的金牌推销员。

库尔曼之所以如此成功，是因为他常常用一句具有魔力的话来改变糟糕的局面，这句话就是：“您是怎么开始您的事业的？”

库尔曼在自己的传记中这样总结道：“这句话似乎有很大魔力，你看那些人似乎忙得不可开交，但是只要你提出这个问题，他们总是能挤出时间来跟你聊。

”其中，库尔曼举了一个最典型的例子来讨论这种魔力。

刚开始做推销时，库尔曼的第一个客户是罗斯——一家工厂的老板，由于他工作繁忙，很多推销员在他面前都没有成功。

库尔曼说：“您好，我叫乔·库尔曼，保险公司的推销员。

”罗斯说：“又是一个推销员。

你已经是今天的第十个推销员了，我还有很多事要做，没时间听你说，别烦我了。

”库尔曼说：“请允许我做一个自我介绍，只要10分钟就好。

”罗斯不耐烦地说：“我根本没有时间。

”库尔曼低下头，沉思了整整一分钟的时间，然后，他抬起头问罗斯：“您做这行多长时间了？”

”“哦，22年了。

”库尔曼接着问：“您是怎么开始干这一行的？”

”这句话在罗斯身上发挥了作用。

他开始滔滔不绝地谈起来，从自己的早年不幸到创业成功，一口气谈了一个多小时。

最后，罗斯还热情地邀请库尔曼参观自己的工厂。

那一次见面，库尔曼虽然没有卖出保险，却和罗斯成了朋友。

在接下来的3年里，罗斯从库尔曼手里买走了4份保险。

## <<每天一堂销售口才课>>

### 编辑推荐

《每天一堂销售口才课》编辑推荐：汽车、房产、保险、电话等销售人员培训读本！  
好业绩是说出来的！  
写给一线销售员的实战情景式对话训练手册。

<<每天一堂销售口才课>>

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>