

<<直销员口才与沟通训练>>

图书基本信息

书名：<<直销员口才与沟通训练>>

13位ISBN编号：9787801934543

10位ISBN编号：7801934547

出版时间：2006-10

出版单位：中华工商

作者：博瑞森营销培训讲师组

页数：173

字数：156000

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>

<<直销员口才与沟通训练>>

内容概要

本书不仅深刻地分析了口才与沟通在直销工作中的重要功用，系统地展示了沟通的实战方法。而且对直销员在实践中经常用到的赞美、幽默、含蓄、询问、倾听等口才能力进行了专项的讲述。尤为突出的是，本书在深入分析直销工作的过程、广泛研究成千上万的直销口才实路案例的基础上，对直销员在接近客户、开场寒暄、产品介绍、化解拒绝、磋商价格、促成交易等几个重要环节上的口才应对技巧，进行了细致入微的分析探讨，总结归纳出了因应各种情况和各种类型客户的说话策略和方法。

本书集通俗易懂的理论知识与生动鲜活的成功经验于一体，引用了大量的成功直销口才的实例，具有很强的启迪性、实用性和趣味性，特别方便直销员在实战中创造性地灵活运用，真正达到学以致用之目的。

一流的口才与沟通技巧是金牌直销员建功立业的口中利剑和须臾不可离身的武器。

“宝剑锋从磨砺出”，怀揣着致富梦想的直销员们，在本书的指引下，认真揣摩，反复修炼，一定会使自己的宝剑锋利无比！

<<直销员口才与沟通训练>>

作者简介

博瑞森营销培训讲师组是由全国数十名优秀培训讲师与研究者组成的专业培训机构，致力于营销方法、技巧的研究与传播。

《新直销训练营》丛书是各位培训讲师长期营销咨询实践与培训的结晶，必将对各位读者与培训学员提升直销能力有所裨益！

<<直销员口才与沟通训练>>

书籍目录

前言第1章 口才与沟通是直销成功的关键 一、口才的重要性 二、沟通是一门艺术 三、口才与沟通在直销过程中的作用第2章 直销员口才基本功训练 一、直销员应具备的口才素质 二、打造直销魔力语言 三、口才技巧的运用 四、说话的原则与策略第3章 成为直销沟通高手的技巧训练 一、充分运用赞美的力量 二、睁大眼睛,察言观色 三、竖起耳朵,耐心倾听 四、周密考虑,想好再说第4章 直销员开拓与接近客户的口才训练 一、开拓客户的口才训练 二、接近客户的口才训练第5章 直销员拜访客户的口才训练 一、拜访客户时应遵循的原则 二、开场技巧训练 三、拜访客户的口才训练 四、拜访客户时常犯的错误第6章 直销员与客户面谈的口才训练 一、直销员询问客户的口才训练 二、直销员成功介绍产品的口才训练 三、直销员与客户磋商价格的口才训练第7章 直销员应对客户拒绝的口才训练 一、挖掘客户拒绝的内涵 二、应对客户拒绝的口才策略 三、应对不同客户拒绝的口才策略第8章 直销员与客户达成交易的口才训练 一、善于捕捉成交的时机 二、促进交易的口才训练第9章 直销员与客户沟通中常犯的错误 一、泛泛而谈,表达不同 二、忘乎所以,喋喋不休 三、信口开河,过度吹嘘 四、话题选择及措辞不当 五、与客户争论得不偿失

<<直销员口才与沟通训练>>

编辑推荐

著名直销企业员工首选入门读本·5000万中国直销员自我修炼最佳教程。

直销员的核心工作是把自己的产品销售给客户，其实质是运用口才与沟通技巧一步一步地说服客户购买产品的过程。

直销员口才与沟通训练。

直销是一门沟通艺术：发生在金牌直销员身上的奇迹，有80%是由口才创造的。

说服是信心的传递、情绪的转移。

口才是一门艺术，直接决定直销成败。

交流才能交心，交心才能交易。

本书带你走出口才与沟通的误区，开拓思路，指导你像直销赢家一样与客户沟通。你与客户面对面沟通的能力，将通过本书的启示而更加出色。

<<直销员口才与沟通训练>>

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>