第一图书网, tushu007.com

<<推销语言影响力>>

图书基本信息

书名：<<推销语言影响力>>

13位ISBN编号：9787802134553

10位ISBN编号：7802134552

出版时间：2007-9

出版时间：海潮出版社

作者：左夫

页数：244

字数：200000

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

<<推销语言影响力>>

内容概要

销售人员的角色在新时代将会发生剧烈的变化，成功的销售人员要比以往更具有丰富的头脑。
要更加多才多艺。
要得到更好的培训。
最为重要的，他必须是一个更出色的销售谈判高手。
本书将推销语言影响力分推销口才的基本原则、谈判桌上的语言较量、用语言操纵对手等七个方面来介绍给读者。
让你轻松成为一个更出色的销售谈判高手。

<<推销语言影响力>>

书籍目录

一、推销口才的基本原则　一切都是为了说服——目的性　说顾客所要听的——针对性　明确表达意图——推确性　人人都能听懂——通俗性　眼到心也要到——尊重性　用“去”去倾听——双向性　到什么山上唱什么歌——看对象　生意出于笑谈中——生动性　必要的“假话”——诱惑性　不该问的别问——隐私性二、先交心，再交易　每天交三个朋友　买卖何必曾相识　第一次怎样开口　三言两语，一见如故　尊重才能讨人喜欢　话不投机半句多　自己的名字很重要　把“我们”挂在嘴边　语言要符合角色身份　名人也是有血有肉的三、买卖不成话未到　苏格拉底的说服法　二者选一说服法　魔力句式说服法　刺激欲望说服法　消除疑虑说服法　承认缺陷说服法　引用例证说服法　假定成交说服法　制造悬念说服法　富兰克林说服法　分解价格说服法　多听少说说服法　转移话题说服法　积极假设说服法　欲擒故纵说服法　二次努力说服法四、销售，从被拒绝开始　没有被拒绝，只有“不了解”　推销自己的热情　从拒绝中获取成功　信任你，才能交易成功　防患于未然　实质性异议与感情上的异议　“价格太贵啦”——永远嫌贵型　“抱歉，我没有钱!”——没有钱型(或者是钱不够型)　“别家可能更便宜”——反复考虑型　“我不需要这东西”——没有需要型　“我们和另一家有固定的供应关系”——货源异议型　　“让我考虑一下”——“太极推手”型　“我很忙”——没时间型　“对不起，我不要”——“一棍子打死”型五、谈判桌上的语言较量　无处不在，无时不有的谈判　双赢——各自利益的最大化　最佳结果是谈出来的　用“提问”投石问路　掌握插话的分寸　立足于“导”着眼于“诱”　承诺不可口无遮拦　让人可以理解的“不”　谦虚是谈判的力量　情绪是可以控制的六、用语言操纵对手　换个角度做突破口　让步也是一种策略　引导对方做出错误判断　故意向对方“泄密”　说错了也不改口　用错口换面子　做一个忍耐的听者　恰到好处的沉默　把谈判拖延到最后一分钟　逐项选择最低价　故意犯错的“后果”　最后时间的价值　时刻准备离开七、讨价还价的艺术　漫天要价就地还钱　认清对方的底线　慎重接受第一次出价　一定要故作惊讶　“你得再加点”，然后沉默　以“后台老板”为武器　黑脸白脸唱“双簧”　选择有利谈判场合　以取得最大效益为原则　优中选优　先“咬紧牙关”后松口　以“缓”的态度办“急”事　“一向如此，你也不能例外”　切勿先提出折中　越来越小的让步　结束讨价还价的绝招——反悔　最后的安慰　最后还有“幸运钱”

第一图书网, tushu007.com

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