

<<疯狂口才必修课>>

图书基本信息

书名：<<疯狂口才必修课>>

13位ISBN编号：9787802342835

10位ISBN编号：780234283X

出版时间：2008-11

出版时间：中国发展出版社

作者：祝文欣 主编

页数：218

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>

<<疯狂口才必修课>>

前言

人才不一定有口才，但有口才绝对是人才！

还是在烟台上大学的时候，一天中午，我们在宿舍吃饭，听见有人轻轻地敲门。

经我们允许后，一个戴金丝眼镜，面带微笑，身穿麻藏青色西装，肩挎一个黑包的男生站在我们面前，用真诚欢快的声音说道：“大家好！”

然后，又一一向我们问好。

尽管我们都知道他是推销员，但还是立即起身还礼，或许是他的声音和微笑感化了我们。

他非常有条理地向我们介绍起他的产品：新型的小按摩器，细心地让我们试用，但却并不多作介绍，只不过偶尔说：“我也是刚毕业的，可以算作你们的大哥哥。”

<<疯狂口才必修课>>

内容概要

妙语一句可引得财源滚滚，妙语一句也可解陷身之困，卓越的口才是征服顾客的利器，是把握主动权的保证。

如何塑造商品价值？

如何问出顾客需求？

如何说服顾客，让他开心掏钱？

本书介绍卖手口才技巧，破译卖场成交密码，传授卖场口才秘诀，一言万金，让你用口才改写未来！

妙语一句可引得财源滚滚，妙语一句也可解陷身之困，卓越的口才是征服顾客的利器，是把握主动权的保证。

本书阐述了语言艺术在卖场中的妙用，分析了口才技巧在市场销售中的奇效，是一本介绍卖手口才技巧、破译成交卖场规律、传授卖场口才秘诀的书。

本书集知识与经验于一体，理论浅显易懂，案例鲜活，具有很强的启发性，趣味性和实用性，方便营销者在实践中操作、模仿和应用，以辅助每一位立志在卖场中创一番事业的读者，成为一名口才出众、成绩卓著的金牌卖手。

口才就是钱财，聪明的卖手，你还等什么？

<<疯狂口才必修课>>

作者简介

祝文欣先生，中国零售业著名营销管理专家、中国连锁经营协会零售业顾问、中研国际首席零售管理顾问。

在与国内外著名品牌管理咨询机构多年的合作与交流中，祝先生积累了丰富的零售终端管理、渠道运作、市场战略规划的经验，尤其擅长卖场选址、卖场布局、卖场订货、卖场促销、卖场人员管理等。

祝先生足迹遍及中国28个省，50多个城市，主持过1000多场专业培训课程，服务过200多家连锁零售企业，以及50多家知名商场，拍摄了专门针对零售终端的系列光盘《店铺业绩提升之天龙八部》及其他专业VCD产品200多集，主编出版了30余本品牌打造及加盟商终端管理专业书籍。多年来祝先生一直秉承“传道、授业、解惑”，“心怀助人之心”的理念，致力于将中外先进的零售终端经营理念、营销管理模式引入中国零售业，是零售业不可多得的实战派专家、顾问。

近年来主讲过的部分大型活动：

2001年 中国连锁经营协会主办服装行业论坛

主讲：《创建连锁零售企业的快速反应模式》

2002年 虎门国际服装博览会论坛

主讲：《生产型企业如何转向品牌零售型企业》

2003年中国连锁经营协会主办服装行业论坛

主讲：《加盟商如何投资服装品牌》

2004年 人民大会堂，由高科技产业化研究中心和人民日报社主办的首届中国市场战略论坛

主讲：《赢在品牌决胜终端》

2006年与中国500强企业之一的国美集团强强联手，推出《品牌创富 渠道为王》全国大型主题对话巡回论坛

主讲：《国美渠道战略》

2007年 与杭州市政府等联合成功举办经销商千人财富论坛《渠道创富 决胜终端》，及首届百货行业的沟通交流财富论坛。

主讲：《中国零售业的十大商机》

部分服务客户：

燕莎友谊商场、北京赛特商场、上海东方商厦、香港新世界百货、王府井百货大楼、北京华联商厦、中友百货、北京西单商场、北京翠微集团、北京双安商场、北光百货、北京东安集团、北京新东安市场、大连友谊商城、青岛海信广场、花股份有限公司、皮尔·卡丹七匹狼、劲霸、柒牌、ELLE、艾格、阿依莲、耐克、以纯、美特斯邦威等三百多家零售企业与品牌。

<<疯狂口才必修课>>

书籍目录

第一章 好卖手要配好口才 第一节 一言万金的卓越口才 第二节 好口才要从语言礼仪开始 第三节 好口才赢得顾客信任 第四节 好口才营造销售气氛第二章 一句话摸准顾客脉搏 第一节 了解需求就得不断提问 第二节 不同的顾客需要不同的口才 第三节 走好提问的第一步 第四节 掌握多种提问技巧 第五节 营造氛围靠轻松提问 第六节 说话要积极中听 第七节 提问也要讲艺术 第八节 不让顾客说不 第九节 用反问吸引注意力第三章 打破顾客的“心墙” 第一节 “好”口才靠“真”态度 第二节 融化顾客心中的坚冰 第三节 从顾客的兴趣开始 第四节 上帝都是对的 第五节 站在顾客的立场上 第六节 解决上帝想解决的问题 第七节 给顾客带来收益的交易 第八节 尽量使用积极措辞第四章 把语言的魅力发挥到极致 第一节 让你的声音彰显魅力 第二节 把握好说话的节奏 第三节 别忽略交谈时的语气 第四节 不要轻易打断别人说话 第五节 说话要有逻辑性 第六节 言辞要充满热情 第七节 说话魅力在真诚 第八节 学会使用幽默的语言 第九节 沉默也是一种语言第五章 商品由你的嘴巴塑造 第一节 熟悉你的商品 第二节 学会介绍商品 第三节 卖手介绍商品的基本方式 第四节 卖手和顾客要相互认同 第五节 卖手常用的礼貌语 第六节 卖手也能成专家 第七节 激发顾客的购买欲望第六章 说服，卖手的终极目的 第一节 满足顾客的苛刻要求 第二节 为顾客提供几种消费方案 第三节 给顾客一点点压力 第四节 制造欲购从速的气氛 第五节 在顾客面前以退为进 第六节 为顾客的利益着想 第七节 正确面对顾客的拒绝第七章 让顾客无法拒绝 第三节 “我想到别家再问问”——“货比三家”型 第四节 “我再考虑考虑”——“太极推手”型 第五节 “对不起，我不要”——“一棍子打死”型 第六节 “我得和老婆商量一下”——不能决策型第八章 别陷入说话的“死地” 第一节 干穿万穿，马屁不穿 第二节 不要喋喋不休 第三节 吹牛也是要上税的 第四节 攀谈要选对话题 第五节 小心你的口头禅 第六节 与财神争论得不偿失

<<疯狂口才必修课>>

章节摘录

一样米养百样人，世界上有多少人就要有多少种说话的方式。

卖手要想达到自己的销售目的，必须先了解对方乐于接受什么样的方式，才能在销售过程中顺势推展，取得预期的结果。

日本有个推销大王名叫山田久二。

他推销的秘诀就是见什么人说什么话，积极求同。

他不仅模仿对方的言谈、口音、身体姿态，还依据对方的爱好、职业等特点来打扮自己，使对方感到特别亲近可靠。

有人对他的做法很不以为然，批评他是“逢场作戏”。

他则说：“我不是做戏，是为了向对方表明我是和他们同类的人：人们需要这样。”

对初次相识的顾客，性别、年龄，很好看出来，身份、职业、文化修养等，则必须通过言谈话语去了解。

因此，与顾客初次打交道，不要急于说什么，而要先倾听对方的话语。

如果对方说话很直，不会拐弯抹角，你也应该坦诚、实在，想到什么就说出来；如果对方彬彬有礼，你也应该文雅、和气、谦逊；如果对方情绪低落，不爱说也不想听，你就应该少说几句，或者干脆不说。

“逢场作戏”是出于自私的、达到不可告人的目的而采取的非常手段，通常都被视为贬义词，如果是为了达成某种目的而积极求同，大可以基于光明正大的心愿去“逢场作戏”了。

因为这样做正如山田久二所说“人们需要这样”，这也确实是成功卖手的一大学问。

<<疯狂口才必修课>>

编辑推荐

《疯狂口才必修课》由中国发展出版社出版。

妙语一句可引得财源滚滚，妙语一句也可解陷身之困，卓越的口才是征服顾客的利器，是把握主动权的保证。

如何塑造商品价值？

如何问出顾客需求？

如何说服顾客，让他开心掏钱？

《疯狂口才必修课》为你解决！

<<疯狂口才必修课>>

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>