

<<销售员金口才全书>>

图书基本信息

书名：<<销售员金口才全书>>

13位ISBN编号：9787806757710

10位ISBN编号：7806757716

出版时间：2010-2

出版时间：内蒙古文化出版社

作者：刘屹松

页数：316

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>

## <<销售员金口才全书>>

### 内容概要

现代社会人际沟通无处不在，求职的轻松过关，推销的业绩倍增，职位的直线上升，谈判的无往不利，以及个人形象的树立、风采的展现等都离不开良好的口才。

口才、金钱、电脑是当今社会最有力量的三大法宝。

商场上，可以说每一个环节都离不开嘴，每一次交易都不亚于一场外交活动。

采购需要说动卖方，销售需要说动买方，争得利益需要讨价还价，双方或多方合作需要谈判。

就是求职应聘，或者是很好的谋略贡献给老板。

这些都需要张嘴去“说”。

缺少语言沟通，没有一定的语言艺术都是不行的。

所以，商人这个职业多半也是靠嘴吃饭的职业。

有人分析“商”字是“八口”撞开大门。

虽然有点牵强，也不能说没有一点道理。

因此有人说“好胳膊好腿，不如长个好嘴”。

也就是说在某种情况下，“好嘴”能比“好胳膊好腿”创造更大更多的价值。

因此，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。

卡耐基曾说过：“一个人的成功是人际关系的成功，人际关系的成功是沟通的成功。”

可以说，不懂得沟通技巧，不会说话就做不好销售。

<<销售员金口才全书>>

书籍目录

第一章 销售员口才的基本功底1. 会“说话”的两个基本层次2. 说话练习与形成风格3. 销售员说话的“分寸”4. 说话要注意场合、对象5. 随机应变方为“上”6. 赞美是送给客户的最好礼物7. 幽默让销售更有乐趣8. 拒绝客户要讲艺术9. 批评客户有诀窍第二章 拜访客户口才1. 约见客户的技巧2. 销售是从拒绝开始的3. 巧介绍搭起结识的桥梁4. 寒暄拉近彼此的关系5. 好的开场白是成功的一半6. 寻找客户感兴趣的话题7. 与客户沟通的语言艺术8. 抓住时机切入主题9. 有效倾听的技巧第三章 电话销售口才1. 打销售电话的基本步骤2. 电话销售如何开口3. 制作滴水不漏的脚本4. 跨越电话沟通的障碍5. 以个性化语言与决策人交锋6. 如何在电话中介绍产品或服务7. 激发客户购买欲望8. 环环相扣的电话沟通技巧9. 电话中人和事的准确确认10. 电话销售攻坚战11. 说话的态度与交谈内容一样重要第四章 产品促销口才1. 向客户提问的原则和方式2. 提问需有策略3. 巧妙提问的说话技巧4. 如何倾听客户的心声5. 销售员如何介绍产品6. 介绍产品的基本原则7. 提炼产品卖点的方法、原则及模式8. 巧妙推介产品的说话艺术9. 推介产品的说话禁忌第五章 业务谈判口才第六章 促成交易口才第七章 商务交际应酬口才第八章 金口才与好人品

章节摘录

第一章 销售员口才的基本功底 会“说话”的两个基本层次 销售是一门靠嘴巴吃饭的职业，一名出色的销售人员一定有出色的口才。

只有出色的口才，才能让客户感受到你的魅力，乐意购买你的产品。

因此会“说话”是销售人员的基本能力。

强调销售人员一定得“会说话”，但是究竟怎样才算“会说话”？我们要从两个层面来理解“会说话”：第一层，语言是传递信息的工具，我们的语言表达能力取决于语音、词句、修辞、逻辑等。

从语音方面看，包括音高、音强、音长、音色四要素，要讲究科学发声，字正腔圆，使“说话”抑扬顿挫和谐统一，形成节奏感，并利用语调的有序排列产生旋律美。

总的来说，销售人员在与顾客说话时，语音有厚有薄；语速有快有慢；语调有高有低；语气有重有轻。

要有声有色，有张有弛，声情并茂，生动活泼。

切忌说话没有高低、快慢之分，没有节奏与停顿，生硬呆板，没有朝气与活力。

有这么一个故事：从前波兰有位歌剧明星，大家都称她摩契斯卡夫人。

一次她到美国演出时，有位观众请求她用波兰语讲台词。

于是她站起来，开始用流畅的波兰语念出台词。

观众都只觉得她念的台词非常流畅，但不了解其意义，只觉得听起来非常令人愉快。

她接着往下念，语调渐渐转为热情，最后在慷慨激昂、悲怆万分时戛然而止，台下的观众鸦雀无声，同她一样沉浸在悲伤之中。

突然台下来传来一个男人的爆笑声，他是摩契斯卡夫人的丈夫、波兰的摩契斯卡伯爵。

因为他夫人刚刚用波兰语背诵的是九九乘法表。

<<销售员金口才全书>>

编辑推荐

一切成交都是源自于能言善辩的销售口才。

<<销售员金口才全书>>

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>