

<<市场营销口才训练>>

图书基本信息

书名：<<市场营销口才训练>>

13位ISBN编号：9787121096778

10位ISBN编号：7121096773

出版时间：2012-5

出版时间：电子工业出版社

作者：李红梅 编

页数：189

字数：322000

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>

<<市场营销口才训练>>

前言

什么是口才？

通俗地讲，口才就是口语表达的才能，是口语表达的艺术和技巧。

不管是什么人，只要想生存和发展，必定要走进社会，走入市场，要面对形形色色的人。

与人沟通，语言交流是首选的工具。

古人云：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。

”现代人说：“口才是玩转人脉、财路和官运的高效武器。

”可见，从古至今，口才在人类的文明发展史上起着举足轻重的作用！

随着直销业的迅速发展，口才在商务活动中的作用越来越突出。

有位直销界的顶尖领袖人物一针见血地指出：“发生在金牌直销员身上的奇迹，有80%是由口才创造的！

一流的口才技巧是金牌直销员建功立业的宝剑。

”是人才不一定有口才。

很多人都羡慕营销人员特别是销售人员口才好得不得了，形容他们是“见人说人话，见鬼说鬼话”。

可也有人一见到某些营销人员，就犹如老鼠见猫，他们说：“我惹不起还躲不起吗！

”，为什么有的营销人员能说会道，但还是会遭受到如此待遇？

原因是“能说会道”并不是摇唇鼓舌、耍嘴皮子，或是夸夸其谈、哗众取宠。

其实，口才不是人与生俱来的，而是一个人德、识、才、学的试金石，是需要经过后天努力培养的。

如果你想步入口才家的行列，想在商务活动中实现你的金色梦想，你就得不断拓展眼界，吸收知识，不断调整思路，活跃思想，不断用知识和经验来滋养自己。

本书是针对今后将从事商务活动的学员所备的口才工具。

整本书的框架包括了商务人员在各种场合需要的口才技巧。

本书可作为中等职业学校商务类专业学生的教材，也可用做各种层次成人教育、企业培训的教材。

<<市场营销口才训练>>

内容概要

李红梅主编的《市场营销口才训练（第2版）》在深入地分析成功营销人员应具备的职业特征的基础上，重点、扼要地阐述了与营销人员息息相关的社交口才、公关口才、商务谈判口才、推销口才、演讲口才等内容。

本书融知识性、实用性和趣味性于一体，在简化理论的同时，增加案例、实训和游戏，让你轻松掌握口才技巧，学会“说话的艺术”。

《市场营销口才训练（第2版）》可作为中等职业学校商务类专业学生的教材，也可作为各种层次成人教育、企业培训的教材。

本书还配有电子教学参考资料包，包括教学指南、电子教案、习题答案，详见前言。

<<市场营销口才训练>>

书籍目录

第1章 成功市场营销人士的职业特征

引例1——消极导致失业

1.1 成功市场营销人士的职业特征

1.1.1 热情

1.1.2 自信善交

1.1.3 亲切友善

1.1.4 真诚守信

1.1.5 目标远大

1.1.6 积极进取

1.1.7 敢于创新

1.1.8 具有服务意识

1.1.9 具有宽容待人的胸怀

1.1.10 具有扎实勤勉的工作作风

1.1.11 具有精诚合作的团队精神

1.1.12 善于终身学习

1.1.13 善于管理时间

1.1.14 具有良好的口才

1.2 成功市场营销人士的社交形象

1.2.1 仪容仪表

1.2.2 营销中的礼仪

本章小结

实训1

游戏1

阅读材料1——个性与职业

阅读材料2——不同场合的进餐礼仪

友情推荐1

第2章 口才概述

引例2——易中天、于丹妙答读者

2.1 口才的重要性

2.1.1 增强你的自信

2.1.2 增强你的人际关系

2.1.3 增加你的收入

2.1.4 增加你成功的机遇

2.2 口才的基本原则

2.2.1 消除自卑，树立自信

2.2.2 通俗易懂，朴素自然

2.2.3 准确通顺，言简意赅

2.2.4 朗朗上口，声情并茂

2.2.5 语随境变，恰到好处

2.2.6 扣人心弦，耐人寻味

2.3 口才的基本功训练

2.3.1 知识积累训练

2.3.2 语言表达训练

2.3.3 记忆能力训练

2.3.4 心理素质训练

<<市场营销口才训练>>

2.4 自信心的培养

本章小结

实训2

游戏2

阅读材料3——于丹心语

阅读材料4——易中天回答学子问题

友情推荐2

第3章 社交口才

引例3——白岩松的智慧

3.1 社交口才的原则

3.1.1 适人

3.1.2 适位

3.1.3 适时

3.1.4 适量

3.1.5 适度

3.1.6 有礼节

3.1.7 有学识

3.2 社交口才的语言技巧

3.2.1 幽默的语言技巧

3.2.2 赞美的语言技巧

3.2.3 批评的语言技巧

3.2.4 拒绝的语言技巧

3.2.5 道歉的语言技巧

本章小结

实训3

游戏3

阅读材料5——如何让你在派对中魅力四射

阅读材料6——面谈恐惧症

友情推荐3

第4章 公关口才

引例4——晴雯的公关

4.1 公关口才的基本原则

4.2 公关口才的语言技巧训练

4.2.1 委婉语言的训练

4.2.2 模糊语言的训练

4.3 不同对象的公关口才技巧

4.3.1 如何与领导沟通

4.3.2 如何与下属沟通

4.3.3 如何与同事沟通

4.3.4 如何与异性沟通

4.3.5 如何与陌生人沟通

本章小结

实训4

游戏4

阅读材料7——一次面试的经历

阅读材料8——口才睿智的章子怡

友情推荐4

<<市场营销口才训练>>

第5章 商务谈判口才

引例5——买画

5.1 商务谈判口才概述

5.1.1 商务谈判的含义

5.1.2 商务谈判的原则

5.1.3 商务谈判的特点

5.1.4 商务谈判的语言特点

5.2 商务谈判口才技巧

5.2.1 叙述的语言技巧

5.2.2 倾听的意义和技巧

5.2.3 提问的语言技巧

5.2.4 应答的语言技巧

5.2.5 论辩的原则和技巧

5.2.6 与外商谈判的技巧

本章小结

实训5

游戏5

阅读材料9——针对不同的谈判对象采用不同的谈判策略

阅读材料10——两位犹太人

友情推荐5

第6章 推销口才

引例6——语言功夫促进销售业绩

6.1 推销用语的基本原则

6.1.1 用语要以诚信为本

6.1.2 推销讲解要细致耐心

6.1.3 站在顾客的角度介绍产品

6.1.4 适当使用专业用语

6.1.5 与顾客谈话轻松幽默

6.2 推销口才技巧

6.2.1 如何接近顾客

6.2.2 处理顾客异议的语言技巧

6.2.3 诱导顾客成交的语言技巧

6.2.4 推销员的禁忌语和说话方式

6.3 电话推销口才

6.3.1 电话推销的优点和缺点

6.3.2 电话业务推广员应该具备的基本条件

6.3.3 电话推销的准备

6.3.4 电话推销的技巧

本章小结

实训6

游戏6

阅读材料11——阿里巴巴创始人马云的故事

阅读材料12——“推销之神”原一甲

友情推荐6

第7章 演讲口才

引例7——袖珍演讲师的伟岸人生

7.1 演讲的特征、类型

<<市场营销口才训练>>

- 7.1.1 演讲的特征
- 7.1.2 演讲的类型
- 7.2 演讲前的准备
 - 7.2.1 演讲稿标题的拟制
 - 7.2.2 演讲稿提纲的编制
 - 7.2.3 演讲前的心理准备
- 7.3 演讲开场白的设计
 - 7.3.1 开门见山, 亮出主旨
 - 7.3.2 介绍情况, 说明事由
 - 7.3.3 奇言妙语, 引人入胜
 - 7.3.4 自嘲调侃, 幽默轻松
 - 7.3.5 触景生情, 巧妙过渡
 - 7.3.6 讲述故事, 引出主题
 - 7.3.7 设置悬念, 先声夺人
- 7.4 演讲内容的设置
 - 7.4.1 以事引入
 - 7.4.2 以理服人
 - 7.4.3 以情动人
 - 7.4.4 以势夺人
 - 7.4.5 以美娱人
- 7.5 演讲结尾的艺术
 - 7.5.1 幽默式结尾
 - 7.5.2 诗词名句式结尾
 - 7.5.3 感召式结尾
 - 7.5.4 赞美式结尾
 - 7.5.5 展望式结尾
 - 7.5.6 表决心式结尾
 - 7.5.7 抒情式结尾
- 7.6 吸引听众的技巧
 - 7.6.1 语言生动易懂, 富于情感
 - 7.6.2 以静治乱, 短暂停顿
 - 7.6.3 举出亲身事例
 - 7.6.4 给听众造成悬念
 - 7.6.5 材料要新颖
- 7.7 即兴演讲
 - 7.7.1 选准话题
 - 7.7.2 借题发挥
 - 7.7.3 从现场发掘话题
 - 7.7.4 从举例(讲故事)开始
 - 7.7.5 布局要短小精悍
 - 7.7.6 结尾要有力度
- 7.8 商务演说
 - 7.8.1 什么是商务演说
 - 7.8.2 商务演说中需要注意的问题
 - 7.8.3 如何主持商务演说
 - 7.8.4 产品推广会上的演说
 - 7.8.5 团队代表的演说

<<市场营销口才训练>>

7.8.6 业务洽谈时的演说

本章小结

实训7

游戏7

阅读材料13——唐骏幽默的演讲

阅读材料14——一名台湾校长的演讲

阅读材料15——温家宝总理在英国剑桥大学的演讲《用发展的眼光看中国》

阅读材料16——x x 业务说明会（直销业）

友情推荐7

参考文献

<<市场营销口才训练>>

章节摘录

6.1.5 与顾客谈话轻松幽默 推销人员和顾客交流的时候不能太过呆板，否则会令人厌恶。推销人员在销售的过程中，不能改变周围的环境，但是可以运用自己的言语、灵活的技巧改变紧张的气氛，创造舒适愉快的氛围。

恰当地运用幽默，可以令双方轻松、舒畅欢笑，还可以消除彼此的隔阂。

因此，推销人员平时可以进行一些资料的收集，将风趣幽默的材料收集起来，在推销中将幽默的言语和推销的过程联系在一起，达到有趣生动的效果。

请看： 买家：老板，什么手机最耐用？

卖家：只有相对耐用的，没有绝对耐用的。

买家：为什么？

卖家：你没见过谁家有祖传的手机吧？

哈哈！

在销售中，有时候会出现出人意料的突发事件，使人尴尬不已。

这时候，就可以运用幽默的口才随机应变、化险为夷。

某推销员向一大群顾客推销不易碎的碗。

她先是向顾客进行产品介绍，接着就进入示范环节：把一只碗扔在地上。

本来碗是不易碎的，以此可以证明质量好，经久耐用。

可是，她碰巧碰上了一只质量不合格的碗，猛一摔——碎了。

这样的情况使她始料未及，顾客目瞪口呆。

面对这样的局面，推销员灵机一动，压住自己心里的慌张，笑着用幽默的语气说：“你们看，像这样的碗我们是不会出售给消费者的。

”大家一听都笑了，气氛变得活跃起来。

推销员于是马上扔了几个质量好的碗，都没摔碎。

一下子就博得了顾客信任，销售出几箱碗。

对于那个失误，顾客则误以为是事先设计好的。

这个故事中，推销人员能够随机应变，用机智的语言化解了一场危机，为自己赢得了主动，达到了成功宣传产品的目的。

6.2 推销口才技巧 在推销活动中，推销员要在不同场合面对不同类型的顾客，如何在销售中展现自己，诱导顾客，面对不同顾客的时候如何介绍，推销禁忌语和专业术语有哪些？

这些都是推销人员应该掌握的。

6.2.1 如何接近顾客 推销能否取得成功，关键在于顾客能否接受推销员的推销风格和为人。

大多数顾客在与推销员见面的短短几秒钟的时间里就能对其做出评价，而这也是决定推销人员能否顺利推销并取得成功的关键。

有经验的推销人员在和客户首次见面时，就会想尽办法给客户留下真诚、专业、可信赖的印象。

<<市场营销口才训练>>

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>