

<<直销口才>>

图书基本信息

书名：<<直销口才>>

13位ISBN编号：9787500834526

10位ISBN编号：7500834527

出版时间：2005-2

出版时间：中国工人出版社

作者：乐源编

页数：307

字数：250000

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>

<<直销口才>>

内容概要

世界上只有想不到的事情，没有办不到的事情。

把木梳卖给和尚，听起来真有些匪夷所思。

但是上面的故事之中阿丙做到了，并且十分成功。

他之所以成功的秘诀是什么呢？

口才，也就是良好语言表达能力是促使他成功的关键。

由此，你知道口才在直销过程中的重要性了吧！

可以说，绝妙的口才，良好的语言表达能力，就像是一把挖掘人生财富金矿的利器，它会给你带来意想不到的收获，将直接影响到你事业的成功。

这一点在直销行业中显得尤为重要。

既然如此，想要获取成功的你，为什么不加紧口才的修炼呢？

那么，什么样的口才才是真正的好的、绝妙的口才呢？

怎样才能提高语言表达能力，提高自己的口才含金量呢？

这便是笔者编撰本书的目的和宗旨所在。

打破原有的在人们思维意识中口才的误区，以一种新的观点，全面系统地介绍有关口才方面的知识，会让你在最短的时间内突破口才极限，使得你的口才有一个质的飞跃。

<<直销口才>>

书籍目录

前言 绝妙的口才是挖掘人才金矿的利器第一章 防微杜渐——制约口才的因素 1 树立良好职业形象的4元素 2 直销人员必备的4种素质 3 优秀直销人员的5种能力 4 直销人员应具备的6种正确心态第二章 口若悬河——语言表达能力的修炼 1 语言表达能力4要素 2 风趣语言的3分子 3 增强语言表达力的2种途径 4 通过绕口令训练口才的3个要点第三章 有备无患——面见客户前的准备 1 直销产品的4点知识 2 相关市场的3个方面信息 3 发展和挖掘客户资源4要点 4 选择和锁定客户的5种决定因素 5 约见客户的3种方式 6 准备之中极易忽视的5个黑洞第四章 正面出击——如何拜访客户 1 2种拜访方式的选择 2 制造精彩开场白的3个基本点 3 6种不同客户的应对原则 4 和谐面谈3要素 5 面谈5禁区第五章 目标达成——如何促成成交第六章 乘胜追击——完美的售后服务第七章 他山之石——12个绝妙语言的经典案例

<<直销口才>>

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>