

## <<你的营销口才价值千万>>

### 图书基本信息

书名：<<你的营销口才价值千万>>

13位ISBN编号：9787502156930

10位ISBN编号：7502156933

出版时间：2006-9

出版时间：石油工业出版社

作者：舒声

页数：225

字数：230000

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>

## <<你的营销口才价值千万>>

### 内容概要

口才是金。

市场营销人员无人不知“一言兴商”、“一语千金”的道理。

口才是宝。

做成生意最需要的是好口才，营销的奇迹80%是由口才创造的。

营销口才，是营销活动中的特殊技能，是口才艺术中的特别技巧。

决战商海，必须要拥有良好的营销口才。

今天的市场，飞速的扩张催化了消费者的理性，有序的发展加速了顾客的成熟。

21世纪的顾客，已经变成营销者最难说服的对手。

21世纪的营销者，再也不可能凭借三言两语便打动精明的消费者。

面对市场营销所遇到的前所未有的挑战，最出色、最高明、最成功的人，当是拥有金口才的营销者。

营销工作，是一门主要靠语言表达来促成交易的商务活动。

所以，口才艺术是现代营销中最常用、最基础的技能。

缺乏这一基本功的营销者，几乎无法在市场上立足生存，若想成为市场营销中的佼佼者，掌握良好的口才艺术必不可少。

营销口才，是与顾客进行情感沟通的语言技巧，是一门把话说得悦耳动听、滴水不漏的经商艺术，是赢得顾客、扩大市场的成功法宝。

妙用好口才，就可以使营销化难为易，化繁为简，就可以让顾客变拒为纳，变疑为信。

为了帮助从事营销工作的朋友们增强自身的口才技能，提高营销的质量和成功的概率，我们推出了这本介绍营销口才技巧、破译营销规律、传授营销口才秘诀的书，以辅助每一位立志在市场营销中创一番事业的读者，成为一名口才出众、成绩卓著的金牌营销者。

本书着重阐述了语言艺术在营销中的妙用，深刻分析了口才技巧在市场营销中的奇效，在研究和总结营销实践的基础上，归纳和提炼出应对各种情况和各类客户的营销口才要领。

为读者总结出凭借口才营销致胜的基本策略和成功途径。

本书集知识与经验于一体，理论易懂，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，是帮助广大营销工作者拥有一流口才，创造一流业绩的实用工具书。

营销是企业经营中的龙头，而口才则是营销致胜的法宝。

出彩的营销需要出色的营销人才，出色的营销人才需要出众的营销口才。

不论您正在推销什么产品，练就一副金口才，必定使您如虎添翼，市场称雄。

## <<你的营销口才价值千万>>

### 书籍目录

第一章 营销需要卓尔不凡的口才 一、立足商海，口才是金 1.良好的口才是营销利器 2.营销口才不同于社交口才 3.金口才：生意做大的真功夫 二、妙言经商，一言兴商 1.良好口才是成功营销的核心 2.好口才帮你赢得顾客信任 3.口才是经商与兴商的制胜武器

第二章 营销口才的六大要领 一、先交朋友，后做生意 1.先攻人心，后做生意 2.尊重才能讨顾客喜欢 3.永远保持热情的态度 4.推销产品的前提是真诚 5.让顾客自我感觉良好 二、洞察心理，抓住顾客的心 1.一句话就抓住顾客的心 2.见什么人说什么话 3.帮助顾客找到购买的理由 4.打消顾客疑惑心理 5.欲擒故纵的营销心理战 6.对号入座，因人制宜 三、攻心为上，营销左于攻心 1.打破顾客的“心墙” 2.以让步换来顾客心满意足 3.用满腔热忱感染顾客的心 4.情理交融才能打动顾客 5.抓住情感的心结 6.让顾客二选一的攻心法 四、多听是金，多问是银 1.真诚聆听顾客的心声 2.营销机会全在倾听之中 3.80%的营销是用耳朵说服 4.巧妙地提问是成功营销的基础 5.营销中如何有效地倾口斤 6.不会询问就不会做生意 五、能言善辩，精言巧语 1.善解人意，牢牢吸引顾客 2.刺激欲望，激发兴趣巧成交 3.善于引导，欲擒故纵成生意 4.针对顾客，说顾客爱听的话 5.准确讲述，清楚表达意图 六、善加诱导，引导顾客达成交易 1.立足于“导”，着眼于“诱” 2.因势利导，把握成交信号 3.断绝顾客犹豫的劝诱手法 4.请将不如激将的“诱销口才” 5.在退让中诱使顾客成交

第三章 营销口才的语言细节 第四章 营销洽谈的口才艺术 第五章 巧妙化解营销中的难题

## <<你的营销口才价值千万>>

### 章节摘录

金口才：生意做大的真功夫 四方有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力”。

口才是现代智能型人才的基本素质，而思维敏捷、能言善辩更是事业成功的基石。

在经济社会中只有两种人：生意人和还没有成为生意人的人。

要在众多的生意人中脱颖而出，就要注重自我发展和学习。

提高生意人的口才，首先要改变生意人的“口才观”。

提起纵横捭阖、口若悬河，人们会想到政治家；提起收放自如、八面玲珑，人们自然会想起外交家；提起少言寡语、深思熟虑，人们会想到科学家；提起滔滔不绝、旁征博引，人们会想起演说家。

可见，大家很少将生意人与口才联系在一起，似乎生意人只要精于算计、勤勉努力就可以成功。看看如今的大商人是如何在公众面前展示自我、宣讲商道，看看企业家是如何注意维护自身形象，这种陈见就会不攻自破。

那么，生意人应该树立什么样的“口才观”呢？一个善于说话的生意人，首先必定具有敏锐的观察力，能深刻地认识事物，只有这样，说出话来才能一针见血，准确地反映事物的本质；其次，还必须具有严密的思维能力，懂得怎样分析、判断和推理，只有这样说出话来才能滴水不漏，有条有理；最后，还必须拥有流畅的表达能力，说话生动顺畅，只有这样，才能准确地表达自己的意图，才能说服对方。

可见，好口才是一个生意人综合能力的象征，所以，生意人必须重视口才训练。

生意人的奋斗目标是成为有影响力的大企业家。

企业家的语言表达能力，可以代表他的力量与尊严。

生意场上没有口才的人，有如发不出声音的留声机，虽然是在那里转动，却不能引发人的兴趣。

工业社会是一个繁忙的社会，具有口才的人，必然是现代社会中的活跃人物。

## <<你的营销口才价值千万>>

### 媒体关注与评论

本书就是一本介绍营销口才技巧、破译营销规律、传授营销口才秘诀的书，集知识与经验于一体，理论易懂，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市场营销中创一番事业的读者，成为一名口才出众、成绩卓著的金牌营销者。

本书阐述了语言艺术在营销中的妙用，分析了口才技巧在市场营销中的奇效，在研究和总结营销实践的基础上，归纳和提炼出应对各种情况和各类客户的营销口才的要领、语言细节。为读者总括出凭借口才营销制胜的基本策略和成功途径。

<<你的营销口才价值千万>>

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>