

<<金牌推销员口才教程>>

图书基本信息

书名：<<金牌推销员口才教程>>

13位ISBN编号：9787510700187

10位ISBN编号：7510700183

出版时间：2009-7

出版时间：中国长安出版社

作者：杨彦雄

页数：286

字数：200000

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>

<<金牌推销员口才教程>>

前言

“农民靠天吃饭，做生意靠嘴巴赚钱。

”这句老话即使在今天也是适用的，尤其是后半句，放在推销员身上更是恰如其分。

推销员，英文叫“Saleman”，它不仅是指在第一线推销商品、提供速销产品及服务的职业人士，更包含一切销售产品的业务人员，如基金经理、保险经纪、地产代理、化妆品美容顾问等。

一名优秀的推销员需要具备出色的口才、一流的实战经验和独到的成交技巧，本书侧重于从口才的角度给推销员朋友提供实用的推销口才训练方法、与客户沟通的技巧以及凭出色口才促使推销成功的经典案例。

美国最权威的推销专家戈德曼博士说：“在面对面的推销中，好口才是非常重要的。

你的第一句话怎样打动对方？

你的赞美和恭维能否恰如其分，不做作、不令人生厌？

你的微笑、风度和肢体语言如何能够配合你的语言产生积极的效果？

你的倾听、幽默和察言观色如何拉近对方与你的距离，使对方对你产生莫名的好感？

你的口才如何解决客户的异议和促使交易成功？

……这些问题是每个推销员都应该认真面对和解决的。

”与客户轻松交流是一种能力。

人与人的关系都是由陌生到熟悉的，有诚意加上正确的策略、出色的口才，你就能打动客户，将合同和订单一举搞定。

好口才既要在实战中不断练习，也要掌握正确的理念和方法，正如想在篮球场上百发百中，就要先从最基本的投篮姿势和基本动作练起，熟能生巧，勤能补拙，到最后你瞄准篮筐，闭上眼睛也能把球投得八九不离十，至少不会“三不粘”。推销口才也是一样，平时经常练，没事常翻书，尤其是这本《金牌推销员口才教程》，告诉你的都是最基本的口才训练方法、最实用的口才原则以及能够迅速促成交易的口才秘诀。

成为金牌推销员并非遥不可及，言谈之中掌控一切正是金牌推销员成功的独门武功。

推销员在市场第一线接触客户，为了能在竞争中占据主动，不仅要与外部客户搞好关系，还要与公司内部的领导沟通，争取他们的支持。

如果能让上级领导在职权范围内做一些合理变通来支持你，那么你与客户也好说话，推销成功的几率就会更大。

从某种意义上说，在推销过程中你得到领导的支持越多，你的推销业绩就越高。

可见，推销员不仅要具备能与客户沟通的口才，更要有争取公司内部支持的口才，这也是本书的重要内容。

本书是为那些准备从事推销工作或者正在从事推销工作的人量身定做的教科书。

本书最基本的观点就是提倡推销员在口才上下工夫，练好专项基本功。

不论是哪一个行业的推销员，都应该在实战中提高口才，因为好口才可以帮助你向金牌推销员的殊荣迈进。

一个推销员推销能力的高低，在很大程度上决定了他的推销业绩的高低，甚至决定了他的人生成就。

建议每一位推销员朋友都随身携带一本《金牌推销员口才教程》，它会在你需要的时候随时鼓励你、指导你，帮助你谈成每一笔订单，成为真正出类拔萃的金牌推销员。

<<金牌推销员口才教程>>

内容概要

成为金牌推销员并非遥不可及，言谈之中掌控一切正是金牌推销员成功的独门武功。

推销员在市场第一线接触客户，为了能在竞争中占据主动，不仅要与外部客户搞好关系，还要与公司内部的领导沟通，争取他们的支持。

如果能让上级领导在职权范围内做一些合理变通来支持你，那么你与客户也好说话，推销成功的几率就会更大。

从某种意义上说，在推销过程中你得到领导的支持越多，你的推销业绩就越高。

可见，推销员不仅要具备能与客户沟通的口才，更要有争取公司内部支持的口才，这也是本书的重要内容。

<<金牌推销员口才教程>>

书籍目录

上篇 推销口才基本训练 口才是打开成功推销大门的钥匙 能说会道,推销才会成功 好口才让顾客逐步认同 好口才让顾客愉悦购买 推销员口才基本功 掌握推销口才的基本原则 做好充分准备 创意开场白 巧妙提问 说到客户心坎上下篇 推销口才实用技巧与策略 开拓客户的口才 开拓口才技巧 开拓口才策略 接近客户的口才 约见客户的方法 接近客户的口才技巧 接近客户的口才策略 与客户面谈的口才 吸引顾客的注意力 面谈时的口才技巧 面谈时的口才策略 处理客户异议的口才 处理客户异议的口才技巧 处理各种“借口”异议的口才策略 处理各种不同的客户异议的口才策略 促成交易的口才 把握成交时机 促成交易的口才技巧 促成交易的口才策略

<<金牌推销员口才教程>>

章节摘录

在推销过程中，顾客往往在开始时就会以不同的理由拒绝，如果推销人员处理不好，往往开始没说上几句话就会使推销陷入僵局。

因此，掌握好口才，在开始时就吸引住顾客的注意力，是推销成功的关键。

好的口才的确具有让顾客认同的神奇功能。

施医生对推销员的东西曾经随口说了一句，“试试再说”。

施医生是有名的推销终结者，从来没有人能与他约会上门推销。

任何接触都被他毫不留情地挡掉了。

对推销人员而言，他无疑是个挑战！

一位具有好口才的推销员也打过好几次徒劳无功的电话，不过总算引起了施医生的秘书的一丝兴趣，言谈间他搜集到一些宝贵的资料。

医生雅好美术，在有限的业余时间，他必定走访市内各画廊，尤其不愿错过任何新开幕的展览。

这位推销员侦探似的给每家画廊打电话，查出每一个新展的时间和地址。

当然，他到场的时候，施医生也在。

跟施医生搭讪之前，推销员细心观察了这位毫不知情的未来客户好一会儿：他怎么到场的，他的言谈方式，他的谈话内容，他的穿着打扮，等等。

在这一类的场合要想攀谈不难，轻描淡写来一句观感就能引起对方的谈兴。

推销员应声附和着医生的见解。

对展出的作品发表了几句得体的观点，又提了其他几位画家的名字，然后问施医生的看法——同为艺术爱好者的意见。

推销员连商品的名字都没提，倒是说了自己的名字。

医生心情颇佳，难得有这么一个美好的晚上，和一位修养不错的人又谈得如此愉快。

几天后，推销员用电话和医生搭上了线。

“是那位在某某画廊见过的先生吗？”

施医生在接到秘书传话的时候问道。

这个名字他记得，却感到惊讶：这位令人喜爱的聪明人是位业务顾问，也就是推销员喽！

施医生态度坚决，想“诱使”他买什么都是白费力气。

到后来他索性断然回绝：“少跟我啰嗦什么邪门歪道的节税投资了！”

你们这些推销员统统是骗子！”

“没什么可谈的了，施医生正要挂电话，却听到推销员的声音：“医生，容我说最后一句，医生统统都是凶手！”

“什么话？”

“（“什么”两个字吼得半公里以外都听得见。）

推销员不动声色，私底下早就料到施医生会反应激烈，因为在推销圈子里，姓施的名声早有定论。

所以启用了事先备妥的第二招。

他讲了个朋友由医疗失当而丧命的故事，为了强调其真实性，甚至详述了一些细节。

施医生了解这类医疗上的问题，生气地反驳：“不能以偏概全啊！”

“说得也是！”

那你也不该把推销员一视同仁。

你我都是明达之人，不必故弄玄虚！”

我登门拜访时你再亲自印证不迟。

我相信，到时候你会有正面的看法。”

施医生气势稍退。

他自己思忖是否太过分了。

终于答应约了个见面的时间。

<<金牌推销员口才教程>>

他本来也是可以拒绝的，在那不设防的一刻之前。

推销员不仅攻克了第一道难关(订好了约会)，而且还化解了危机。换成口才不佳的推销员，很可能就此把关系弄僵了。

在医生家，推销高手叹服于医生的高雅装潢，典雅的家具和墙上的现代版画等。他表现出十足的欣赏、赞叹，他站在一盏维多利亚时代的灯具前说：“真够瞧的！古董耶！

至少值4万块钱，真是稀世珍品！

” 施医生上钩了：“猜猜我用多少钱买的？

” 推销员当然说了个高于施医生的购买价格的价，并奉承地问道：“你怎么那么厉害，在哪里买到的？

” 施医生据实相告这件古董的来龙去脉，并自夸对古董多么在行，没人骗得了他，等等。

推销高手继续说道：“真是不可思议！你真是行家，真会挑东西。

”他边说边指着一张坐椅，准确地说出它是属于什么风格的设计，再赞一句：“这张椅子一定也花费不少！

” “猜我花了多少钱？

” 施大夫神气地问道。

推销员听完，又惊讶又赞叹，机灵地应对，又花了几分钟，尽量满足了医生的虚荣心。他心里很清楚：交谈的最初八分钟，是生意成功与否的关键。

谈话继续：“施医生，你府上搜集的都是价值连城的珍品，你一天要工作多久啊？

” 施医生承认时间不够用，然后他听到推销高手说：“如果能合法节税，辛苦赚来的钱少送一点给财政局，你就能够积累更多的财富了。

” 医生有兴趣了，仔细地听他解说，讨论数字并进行计算，渐渐冷静下来之后，不免有点生气：这家伙打探什么！

弄了半天还不是要推销东西！

我才不上当！

刚才，推销员在言谈间已经准备了一个计划，施医生想在鸡蛋里找骨头，那就只好听他说，最后他暗示：这样不行，这些数字得再好好核算，时间太紧，或许有更好的方法，真要考虑的话，这个计划得换一种方式处理，比如…… 推销员心中另有盘算。

在所谓的“权威转移法”上，很多推销员就败了，因为他们缺乏坚持到底的毅力，害怕丢掉眼看就要到手的订单，不敢施压。

内外科兼精的施大夫正在考虑，该如何开口拒绝对方，推销员首先打破了沉默：“医生，你通常早上几点钟开始工作？

” “都是早上八点准时进手术室，问这个做什么？

” “我会准时到场！

” 施医生一头雾水：“开刀是不准参观的。

” “不是去看，我要动手术。

” 推销员声调沉稳坚定，毫不妥协。

一阵沉寂。

医生的脸部表情像是要发作，心里想这个大胆无聊的家伙到底在搞什么？不会连手术刀和拆信刀都分不清吧！

“是啊！

” 推销员笑了，好像看穿了医生的心思：“如果我这个病人去找你，一定百分之百信任你。你受到良好的教育，经验丰富，十分清楚自己该做什么，难道会在动手术时听我的建议吗？我在自己的本行也算是科班出身，经验不少，应该知道怎么做对客户最好吧？

” 施医生沉思不语，怒气渐消，他心里想，这人说得对，并笑着想解除窘状：“请继续说，我听着哪！

<<金牌推销员口才教程>>

你说服了我，我就买你所推销的东西。

” 这一晚，推销员不但拉到一个新客户，而且赢得了他的信任，因为施大夫不但自己签了合约，还把他推荐给了医院同事。

当时若是话不投机施医生也就挂了电话。

他的合约就飞了，好在我们这位推销员基础扎实，方法得当，才扳回一局。

P7-10

<<金牌推销员口才教程>>

编辑推荐

《金牌推销员口才教程》是为那些准备从事推销工作或者正在从事推销工作的人量身定做的教科书。

《金牌推销员口才教程》最基本的观点就是提倡推销员在口才上下工夫，练好专项基本功。

不论是哪一个行业的推销员，都应该在实战中提高口才，因为好口才可以帮助你向金牌推销员的殊荣迈进。

一个推销员推销能力的高低，在很大程度上决定了他的推销业绩的高低，甚至决定了他的人生成就。建议每一位推销员朋友都随身携带一本《金牌推销员口才教程》，它会在你需要的时候随时鼓励你、指导你，帮助你谈成每一笔订单，成为真正出类拔萃的金牌推销员。

<<金牌推销员口才教程>>

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>