第一图书网, tushu007.com

<<让业绩倍增的销售口才>>

图书基本信息

书名：<<让业绩倍增的销售口才>>

13位ISBN编号：9787515801469

10位ISBN编号：7515801468

出版时间：2012-4

出版时间：中华工商联合出版社

作者：谭慧

页数：242

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

前言

做销售，不仅需要有精明的头脑，更需要有好的口才。
俗话说：“ 买卖不成话不到，话语一到卖三俏。
”可见，口才对于销售人员来说无异于枪之于士兵，勺之于厨师，笔之于作家。
对此，我们看看销售大师们是怎么说的： “ 客户愿意与你沟通，就相当于成功了一半。
”——原一平 “ 销售专业中最重要的字就是‘ 问 ’。
”——布莱恩·崔西 “ 作为一名推销员，你的工具是你的嘴，应充满信心地使用它。
”——汤姆·霍普金斯 “ 最明智的做法是推销员让客户多讲，自己少说，这样，客户就会觉得自己是被重视的，他就能对你敞开心胸。
客户说得越多，你就能从中捕捉到越多对你有利的信息。
”——马里奥·欧霍文 “ 谈话术的确很重要，它可以使事情改变，可以使客户自己说服自己。
”——金克拉 “ 挠到客户的痒处，你就有成交的希望。
”——乔·吉拉德 “ 交易的成功，往往是口才的产物。
”——弗兰克·贝特格 所谓“ 一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师 ”。
众多销售大师的实战经验告诉我们，口才的影响力将贯穿销售工作的整个过程，而销售口才的好坏，也会在每一个环节上，对销售工作的成败产生决定性的影响。
因此，毫不夸张地说，销售的成功可以归结为销售人员对口才的合理运用与发挥。
然而，现实生活中，很多销售人员都害怕跟客户交流，他们无法很好地在客户面前表达自己的观点，即使有再好的想法也无法让客户知道。
事实上，世界上很多伟大的销售人员也都经历过为口才坐立不安的阶段，在他们侃侃而谈的背后，遍布着委屈、汗水、辛酸、尴尬。
每一个伟大的销售人员都是从痛苦的磨炼中成长起来的，而销售口才的锤炼就是销售人员到达成功殿堂的第一步。
因为，锤炼销售口才是销售人员完善职业生涯必须兑现的一个承诺，一个销售人员拥有了好口才，就为自己步入辉煌的职业人生加上了一个优质砝码。
锤炼销售口才，能帮你克服恐惧、提升自信，拥有激情和耐心；能让你迅速掌握与客户建立信赖感的谈话技巧；能让你轻松解除客户的抗拒，迅速赶走客户内心对产品的疑惑；能帮你巧妙处理与各类型客户之间的冲突、矛盾，稳住老客户，抓住新客户；能让你快速成为具有超强说服力的顶尖销售人员，无往而不胜…… 本书围绕这一系列问题，总结了销售过程中需发挥好口才的诸多方面，富有很强的针对性和有效性。
本书力求以最经典的案例、最易于吸收的形式、最简洁的表达方式，对所有的销售人员进行一场最棒的口才洗礼！
“ 梅花香自苦寒来 ”，谨以此书献给广大热爱销售工作的读者们。
你要相信：你是不平凡的，因为世界上只有一个你，心有多大，舞台就有多大。
愿你从此书中得到销售口才的锤炼真经，从而提高销售业绩，成为一名优秀的销售人员，迎来沁人心脾的梅花香！
编者 2011年12月于北京

第一图书网, tushu007.com

内容概要

无论我们从事什么行业，本质上都在做销售：政治家销售自己的政见、科技工作者销售自己的科研成果；男人销售自己的才华横溢，女人销售自己的风华绝代……总而言之一句话；人生何处不销售!
时代在进步，客户也越来越精明。
成功的销售人员，往往能够成功地说服客户。
本书总结销售过程中提高口才技巧的诸多方法，让你在客户面前变得更“能说会道”，用出色的口才打动客户，让销售业绩变得更加卓越!

书籍目录

上篇　锤炼销售口才，不打无准备之仗
第一章　良好的心态是练成好口才的前提
◎包含爱意的话语最有力量
◎坚持不懈从拒绝中找到成功推销的机会
◎自信是超常发挥销售能力的法宝
◎热忱是销售成功的有效催化剂
◎乐观向上的情绪会给销售工作增加能量
第二章　好口才从突破销售障碍开始
◎三分钟提案突破秘书关
◎及时记录销售障碍避免再次发生
◎用沉默的气势突破秘书关
◎用“错误的前提暗示”引导接听者
第三章　销售中的口才“潜规则”
◎不要认为销售人员就比客户卑贱
◎站在客户角度思考而非死缠烂打
◎诋毁竞争对手，只会弄巧成拙
◎大多数的成交建立在无数拒绝之上
◎先了解客户需求再有针对性地进行推销
◎不去抱怨而是时时反省才能走向成功
第四章　销售口才的金科玉律
◎重复定律：有针对性的话，多说几次就是广告
◎近因效应：最后一句话也许是销售成败的关键
◎沉锚效应：巧妙利用“沉锚”达成交易
◎钩子法则：自然能成功交易
◎80／20法则：重点出击收获高利
第五章　培养销售中说话的幽默感
◎用幽默的语言拉近与客户的关系
◎用好幽默术让沟通更简单
◎销售人员如何掌握幽默的口才技巧
……
下篇　销售流程中口才的运用策略

章节摘录

版权页:◎包含爱意的话语最有力量　在《世界上最伟大的推销员》一书中，作者讲述了一位名叫海菲的少年，一心想要销售一件上好的袍子，好有机会成为伟大的商人。
可最终他把那件十分珍贵、对自己意义重大的袍子送给了一个在山洞中冻得发抖的婴儿。
正是少年这种善良的本性，他最终得到了十张珍贵的羊皮卷，上面写有关于推销艺术的所有秘诀，并建立起了显赫一世的商业王国。
　这是爱的力量，唯有爱才是幸福的源泉，唯有爱才是成功的最深层动力。
　在“羊皮卷”中这样写道：　我要用全身心的爱迎接今天。
因为，这是一切成功的最大秘诀。
武力能够劈开一块盾牌，甚至毁掉生命，唯有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心灵。
在拥有爱的艺术之前，我只是商场上的无名小卒。
我要让爱成为我最重要的武器，没有人能抗拒它的威力。
　我将怎样面对遇到的每一个人呢？
只有一种办法，我将在心里深深地为你祝福。
这无言的爱会涌动在我的心灵里，流露在我的眼神里，令我嘴角挂上微笑，在我的声音里引起共鸣。
在这无声的爱意里，你的心扉向我敞开了。
你不再拒绝我推销的货物。
　销售是和人打交道的工作，销售人员撒播爱，能更快地赢得客户的信任和认可，从而达成订单。
　一旦赢得客户信任，你就会受到客户的喜爱、信赖，进而与客户形成更亲密的关系。
这种人际关系一旦形成，就容易受到客户的关照，自然而然就提高了购买力。
　有位销售人员去拜访客户时，恰逢天空乌云密布、电闪雷鸣，眼瞅着暴风雨就要来临了，这时他突然看见被访者有床棉被晾在外面，女主人却忘了出来收。
那位销售人员便大声喊道：“要下雨啦，快把棉被收起来呀！
”友好的一句提醒话透露着销售人员细心周到的诚挚服务态度，对于这家女主人来说，这无疑是一种至上的服务。
感激之余女主人自然就十分热情地接待了他。
　英国有句谚语：“心灵不在它生活的地方，但在它所爱的地方。
”我们不妨套用这句谚语：“销售不在它活动的地方，而在它触动爱心的地方。
”从此刻起请用全身心的爱投入工作和生活，富有爱心，感恩生活！
用爱心打开客户的心扉，把爱化作你商场上的护身符。
有爱懂爱，你将迈出成为一个优秀销售人员的第一步。
　销售口才箴言　有的销售人员认为爱心对销售无关紧要，其实这是错误的观点，因为正是你的爱心博得了客户的信任，进而购买你的产品，使你销售成功。
　◎坚持不懈从拒绝中找到成功推销的机会　销售人员在面对客户的拒绝时，如果扭头就走，就一定不是一个优秀的销售人员。
优秀的销售人员都会从客户的拒绝中寻找机会，最终达成交易。
　日本首席保险推销员齐藤竹之助的保险销售生涯中，遭拒绝的次数数不胜数。
　有一次，靠一个老朋友的介绍，齐藤竹之助去拜见一家公司的总务科长，谈到生命保险问题时，对方说：“在我们公司里有许多领导反对加入保险，所以我们决定，无论谁来推销都一律回绝。
”　“能否将其中的原因对我讲讲？
”　“这倒没关系。
”于是，对方就其中原因做了详细的说明。
　“您说得的确有道理，不过，我想针对这些问题写篇论文，并请您过目。
请您给我两周的时间。
”临走时，齐藤竹之助问道：“如果您看了我的文章感到满意的话，能否予以采纳呢？
”　“当然喽，我一定向公司领导建议。

” 齐藤竹之助连忙回公司向有经验的老手们请教。
又接连几天奔波于商工会议所调查部、上野图书馆、日比谷图书馆之间，查阅了过去三年间的《东洋经济新报》、《钻石》等有关的经济刊物，终于写了一篇很有把握的论文，并附有调查图表 两周以后，他再去拜见那位总务科长。
总务科长对他的文章非常满意，把它推荐给总务部长和经营管理部长，进而使推销获得了成功。
每个人的生命中，都会遇到很多考验。
销售人员的生活里，考验与挑战比别人更多。
但是，在勇者的字典里不允许有放弃、不可能、办不到、没法子、行不通、没希望等等软弱的字眼。
作为一个销售人员，你可能会遭拒多次，可能会失望多次，但如果想变得优秀，就应该记住，你一次都不能绝望。
遭到拒绝时，一定要放眼未来，不必太在意此刻的困难，因为无论什么样的阻碍，只要坚持不懈地去面对、去克服，都会有柳暗花明的一天。
销售口才箴言 被拒绝不可怕，可怕的是从此放弃。
只有坚持到底，才能从一次次的拒绝中，找到成功销售的机会，为自己成长为优秀销售人员的道路奠定基础。

媒体关注与评论

“客户愿意与你沟通，就相当于成功了一半。”
——原一平

“销售专业中最重要的字就是'问'。”
——博恩·崔西

“挠到客户的痒处，你就有成交的希望。”
——乔·吉拉德

编辑推荐

《让业绩倍增的销售口才》编辑推荐：锤炼销售口才，能帮你克服恐惧、提升自信，拥有激情和耐心；能让你迅速掌握与客户建立信赖感的谈话技巧；能让你轻松解除客户的抗拒，迅速赶走客户内心对产品的疑惑；能帮你巧妙处理与各类型客户之间的冲突、矛盾，稳住老客户，抓住新客户；能让你快速成为具有超强说服力的顶尖销售人员，无往而不胜……《让业绩倍增的销售口才》围绕这一系列问题，总结了销售过程中需发挥好口才的诸多方面，富有很强的针对性和有效性。
《让业绩倍增的销售口才》力求以最经典的案例、最易于吸收的形式、最简洁的表达方式，对所有的销售人员进行一场最棒的口才洗礼！

第一图书网, tushu007.com

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