

<<销售口才大全集>>

图书基本信息

书名：<<销售口才大全集>>

13位ISBN编号：9787564045593

10位ISBN编号：7564045590

出版时间：2011-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：墨墨

页数：340

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>

## <<销售口才大全集>>

### 前言

所谓口才，是指在口语交际过程中，说话者运用准确、得体、生动、形象、有效的口语表达策略，达到特定的交际目的，取得圆满交际效果的口语表达艺术。

随着时代的发展、科技的进步和信息化社会的到来，口才的作用越来越显著了。

中国自古就有“一言可以兴邦”“一言九鼎”的说法。

我国著名青年演讲家柏君也说过：“沉默不是黄金椅，表达(口才)才是生产力。

”由此可见，口才的重要性无可替代。

事业的成功与否，在很大程度上取决于人的说话能力。

这绝不是危言耸听，美国人类行为科学研究学家汤姆斯指出：“说话能力是成功的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”毫无疑问，在形形色色的行业中，销售是最需要具备好口才的行业之一。

俗话说：“买卖不成话不到，话语一到卖三俏。

”出色的口才是销售成功的有力保证：建立良好的客户关系需要好口才——从接近客户，到销售洽谈的开始，一直到合作关系的建立，都需要销售人员创造良好的沟通氛围，否则很难与客户建立良好的互动关系；向客户介绍产品和服务需要好口才——销售人员只有通过很好的产品介绍和展示，才能向客户准确传递产品或服务信息，让客户接受自己销售的产品或服务的价值；巧妙处理客户异议、化解客户的顾虑需要好口才——当客户提出异议时，销售人员只有通过良好的口才，才能化解客户的顾虑，从而促进合作的达成；激发客户购买欲望、促成交易需要好口才——销售人员只有通过良好的口才，才能让客户产生购买意愿，从而让成交变为现实……总而言之，销售事业的成功离不开好口才。

拥有一副好口才，可以让你赢得客户的赞许、支持和合作，使你的销售事业大放异彩！

《销售口才大全集》是一本探讨销售口才技巧的书，分为上下两篇，上篇主要介绍销售口才的基本理论，内容主要涉及销售口才的重要性，销售人员应该具备的基本素质，销售人员如何说好开场白，销售人员如何运用赞美、讲故事等销售技巧以及销售口才的语言禁忌等；下篇主要介绍销售实践中最常见的一些口才技巧，内容主要涉及接近客户的口才技巧，介绍产品的口才技巧，讨价还价的口才技巧，处理客户异议的口才技巧，开拓客户资源的口才技巧，促成交易的口才技巧等。

本书内容言简意赅，在介绍销售口才理论和技巧的同时，穿插了一些颇具实用性的销售案例，集知识性、指导性和趣味性于一体，让你在轻松愉快的阅读中，学习和掌握销售口才的基本技巧。

愿本书成为你的良师益友，为你的销售事业提供一些借鉴和帮助！

## <<销售口才大全集>>

### 内容概要

本书内容言简意赅，在介绍销售口才理论和技巧的同时，穿插了一些颇具实用性的销售案例，集知识性、指导性和趣味性于一体，让你在轻松愉快的阅读中，学习和掌握销售口才的基本技巧。愿本书成为你的良师益友，为你的销售事业提供一些借鉴和帮助！

## <<销售口才大全集>>

### 书籍目录

- 第一章 口才就是生产力——销售人员靠嘴巴打天
- 第二章 打铁还须自身硬——销售先练基本功
- 第三章 心态决定命运——好口才源自好心态
- 第四章 客户的心思你要猜——打好销售的心理战
- 第五章 怎样设计开场白——好的开始是成功的一半
- 第六章 你的耳朵价值百万——做一个细心的倾听者
- 第七章 让客户如沐春风——用赞美“俘获”客户的心
- 第八章 幽默是把“金钥匙”——把快乐带给你的客户
- 第九章 学会给客户讲故事——让销售变得更简单
- 第十章 用真心换信任——用心“呵护”你的客户
- 第十一章 别说“过头话”——销售人员要“忌口”
- 第十二章 开拓客户的口才技巧——销售先要找对人
- 第十三章 最珍贵的第一次接触——接近客户的实战技巧
- 第十四章 做好立品这一课——让客户对你的产品一见钟情
- 第十五章 销售中的提问技巧——机会就在“问号”里
- 第十六章 讨价还价的技巧——保障利润最大化
- 第十七章 应对不同客户的口才技巧，风招拆招，对症下药
- 第十八章 电话销售的口才技巧——30秒内抓住客户的注意力
- 第十九章 处理客户异议的口才技巧+要“灭火”，切勿“点火”
- 第二十章 促成交易的口才技巧——将客户往前“推”一把
- 第二十一章 催收货款的口才技巧——拿到钱才是硬道理
- 第二十二章 售后服务中的口才技巧——增强客户的品牌忠诚度

<<销售口才大全集>>

章节摘录

## <<销售口才大全集>>

### 编辑推荐

《销售口才大全集(超值版)》：怎样设计开场白，把话说到点子上，让幽默感为你加分，学会给客户“讲故事”，面对客户的拒绝怎么办，怎样打破客户的心理屏障，销售中最忌讳的十个表达方法。

<<销售口才大全集>>

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>