

<<推销员口才技巧全书>>

图书基本信息

书名：<<推销员口才技巧全书>>

13位ISBN编号：9787506423083

10位ISBN编号：7506423081

出版时间：2002-05-01

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企华

页数：407

字数：300000

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>

<<推销员口才技巧全书>>

内容概要

作为一名推销员，你一定渴望自己有口若悬河的口才，机敏思辨的大脑，步步为营的谈判技巧，进退自如、张弛有道的方法，以成功的推销来显示自己非凡的才能。

本书正是以推销员的口才技巧培训为中心，以产品促销的全过程为背景，教你在各种不同推销过程中的口才技巧与禁忌，是一本难得的理论与实践相结合的指导性、实用性较强的好书。

照此书前进，你一定会获得出人意料的成功。

推销全凭嘴上工夫。

“一语值千金”，对推销员来说并不是夸大其辞。

舌绽莲花的推销口才能使陌路人成为你的顾客，能使顾客由拒绝变为欣然接受。

本书精选荟萃了推销精英们屡试不爽的几百种口才技巧，可使推销员在推销中化腐朽为神奇，点顽石成黄金。

<<推销员口才技巧全书>>

书籍目录

第一章 成功的推销来自一流的口才 一、口才在推销中的10种作用 二、推销口才的8种要求 三、推销口才的14种技巧第二章 吸引顾客注意的口才技巧 一、关注客户的有意注意和无意注意 二、设计精彩的开场白 三、讲好能吸引顾客的注意力的第一句话 四、唤起顾客的注意 五、唤起顾客注意的技巧第三章 激发顾客兴趣的口才技巧 一、选择激发客户兴趣的话题 二、激发客户兴趣的新产品介绍法 三、激发客户兴趣第四章 促进交易的口才技巧 一、准确判断顾客的顾买意向 二、达成交易的促进方式 三、促进交易的语言技巧第五章 和客户谈判的口才技巧 一、价格谈判中的口才技巧 二、怎样报价和还价 三、怎样应对谈判中的尴尬 四、谈判中怎样拒绝别人 五、在不同地位下谈判的口才技巧 六、怎样同不同类型的人谈判第六章 处理顾客抱怨的口才技巧第七章 催收货款的口才技巧第八章 电话推销的口才技巧第九章 应对20种典型顾客的口才技巧第十章 推销各种不同商品的口才技巧第十一章 成功推销的四大口才技巧第十二章 推销员的口才禁忌

<<推销员口才技巧全书>>

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>