

<<推销员金口才>>

图书基本信息

书名：<<推销员金口才>>

13位ISBN编号：9787506431545

10位ISBN编号：7506431548

出版时间：2005-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：子今

页数：292

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>

<<推销员金口才>>

内容概要

日本著名企业家齐藤竹之助57岁开始干推销，7年后就创出令人刮目相看的业绩。

李嘉诚从17岁时开始干推销，后来创出的优异业绩，令全世纪瞩目。

美国年销售额达10亿美元的乔·坎多尔弗曾是典型内賂性格的人，后来却获理了令人惊讶的成功

。

世界上有80%以上的超级富豪们都是从做推销开始的。

还有什么理由小看推销呢？

还有什么理由小看说话呢？

推销员口才培训经典范本，世界级著名推销员的说话秘籍。

语言是推销员随身携带的秘密武器，有的人随时擦拭它，使其锋利无比；有的人不以为然，任其发展，

<<推销员金口才>>

书籍目录

第一章 推销员口才基本功 1. 推销自己, 消除恐惧 2. 睁大眼睛、察颜观色 3. 竖起耳朵、用心倾听 4. 周密考虑、想好再说 5. 说话的原则与策略

第二章 开拓客户的口才 开拓口才技巧 1. 收集信息 2. 了解客户的相貌 3. 了解客户及其家人的兴趣 4. 了解客户的其它方面 5. 利用电话开拓 6. 利用公司资源开拓 7. 利用个人资源开拓

开拓口才策略 1. 请人介绍开拓 2. 按部就班开拓 3. 与潜在客户做朋友 4. 让满意的顾客替你说话 5. 与潜在客户长期接触

第三章 接近客户的口才 约见客户的方法 1. 确定约见对象 2. 选择约见时间 3. 择定约见地点 4. 联长期约见的方式

接近客户的口才技巧 1. 接近前的准备工作 2. 要比约定的时刻早十分钟到达 3. 敲门前应注意的事 4. 视线的位置 5. 用认错吸收客户 6. 与接待人员建立良好关系

接近客户的口才策略 1. 寻找共同的话题 2. 利用好奇心 3. 利用问题 4. 敢于指挥 5. 出奇制胜 6. 利用服装

第四章 与客户面谈的口才 面谈时的口才技巧 面谈时的口才策略

第五章 客户异议处理的口才 客户异议处理的口才技巧 各种“借口”异议处理的口才策略 对待各种不同的客户异议处理的口才策略

第六章 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

<<推销员金口才>>

媒体关注与评论

书评日本著名企业家齐藤竹之助57岁开始干推销，7年后就创出令人刮目相看的业绩。

李嘉诚从17岁时开始干推销，后来创出的优异业绩，令全世纪瞩目。

美国年销售额达10亿美元的乔·坎多尔弗曾是典型内賂性格的人，后来却获理了令人惊讶的成功。

世界上有80%以上的超级富豪们都是从做推销开始的。

还有什么理由小看推销呢？

还有什么理由小看说话呢？

<<推销员金口才>>

编辑推荐

日本著名企业家齐藤竹之助57岁开始干推销，7年后就创出令人刮目相看的业绩。
李嘉诚从17岁时开始干推销，后来创出的优异业绩，令全世纪瞩目。
美国年销售额达10亿美元的乔·坎多尔弗曾是典型内賂性格的人，后来却获理了令人惊讶的成功。
世界上有80%以上的超级富豪们都是从做推销开始的。

还有什么理由小看推销呢？

还有什么理由小看说话呢？

推销员口才培训经典范本，世界级著名推销员的说话秘籍。

语言是推销员随身携带的秘密武器，有的人随时擦拭它，使其锋利无比；有的人不以为然，任其发展，结果钝得连豆腐都切不动。

说话，说话，你知道么？

其实推销至胜的法宝就是说话，这一看似平常的因素，它正决定着你的业绩，说话就是沟通，沟通能够带来情感的交流，人与人只有情感交流顺畅，才能有最基本的信任感，这正是一切推销活动成功的基础，千万别小看说话！

本书是一本不折不扣的推销口才宝典，这里有您要找的适合您使用的推销口才，您可以真正做到在任何时候推销任何产品给任何人。

您会成为世界上最有说服力的人。

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>