

<<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>

<<让业绩倍增的销售口才>>

前言

做销售，不仅需要精明的头脑，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

<<让业绩倍增的销售口才>>

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！

<<让业绩倍增的销售口才>>

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

<<让业绩倍增的销售口才>>

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。

英国有一句谚语：“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。”

“您说得确实有道理，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。”

<<让业绩倍增的销售口才>>

” 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。

<<让业绩倍增的销售口才>>

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

<<让业绩倍增的销售口才>>

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！

<<让业绩倍增的销售口才>>

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>