

<<经商口才36绝招>>

图书基本信息

书名：<<经商口才36绝招>>

13位ISBN编号：9787801413505

10位ISBN编号：7801413504

出版时间：2004-8

出版时间：台海出版社

作者：董冠

页数：375

字数：350000

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>

## <<经商口才36绝招>>

### 内容概要

本书将使你具有良好的经商口才，过人的生意头脑，细心研读和应用书中的经商语言，可使你步步高，成为一名精明的商人、合格的老板、成功的企业家。

具有良好的经商口才，说服能力强的人，必然是商场中的活跃人物。  
掌握经商口才的语言艺术，也是每个商人必备的能力之一。

经商口才是一门技术，也是一门艺术。

<<经商口才36绝招>>

书籍目录

第一章 口才魅力赢得顾客的心 吸引顾客要靠口才 信守你说的每一句话 喊出客户的名字 真诚而坦率地赞美顾客 向顾客提供保证或是作出承诺 质量好坏由顾客说了算 打电话向顾客致谢 即使顾客不买产品也要感谢他 绝对不对顾客说“不” 100%的重视顾客的意见及问题 处理顾客的反对意见 处理顾客的抱怨的话术 赔笑脸要递好话 多说“请”和“谢谢” 第二章 如何提高推销口才 推销员提高语言的艺术 如何正确使用推销用语 接待顾客时使用的敬语 回答客户问题的用语方法 学会巧说话 推销成功的语言技巧 第三章 推销口才的最佳方法 如何与陌生的顾客接触 接近顾客的七种方法 引用别人的话打动顾客 使用推销语言的技巧 推销员切莫与客户争辩 楼房推销员的技巧 创造最佳的沟通方式 会话式推销访问 回答准客户的提问 间接处理顾客的意见 推销从巧妙提问开始 反驳顾客的诀窍 学会扭转客户的反对意见 处理顾客的异议 第四章 推销时的口才魅力 第五章 商务演说与顾客的商谈 第六章 说服客户的艺术 第七章 如何提高谈判的口才 第八章 谈判开局时的口才魅力 第九章 谈判有磋商时的口才魅力 第十章 达成协议时的口才魅力

<<经商口才36绝招>>

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>