

<<不会说话就做不好销售>>

图书基本信息

书名：<<不会说话就做不好销售>>

13位ISBN编号：9787506450485

10位ISBN编号：7506450488

出版时间：2008-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：袁华冰

页数：219

字数：156000

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>

## <<不会说话就做不好销售>>

### 前言

在西方发达国家，口才一直被认为是世界上最有力量的一种东西。

对于销售来讲，也是一件最有力量的武器。

口才在销售中起的作用是非常大的，想成为一位优秀的销售人员，没有好的口才是不行的。

在竞争激烈的社会中，良好的推销口才与沟通能力，是成功的关键因素。

可以说，不会说话就做不好销售。

那么，口才是什么？简单地说，口才就是指在不同的场合知道说什么，怎样说。

对销售员来讲，除了与产品打交道外，还必须与客户打交道。

准确有效地向客户传递你的营销信息，掌握与人谈话的技巧是一名优秀销售员不可或缺的能力。

如何打动客户？如何从客户的角度考虑问题，读懂客户的需求心理，与客户保持畅通无阻的业务关系？

如何引导客户的思路，向客户传达其最切身的利益，吸引客户的注意力？如何与客户保持长期友好的关系？

如何让客户钟情于你以及你的公司？如此等等。

都需要销售员用心观察，然后通过沟通和交流来获知和引导，从而明白自己该说什么、该怎么说。

沟通在销售中是无处不在的，格兰仕集团执行总裁梁昭贤曾说，营销是什么？真正的营销是沟通、沟通、再沟通，没有沟通，营销就是一句空话。

可以说，营销的核心就是沟通，沟通的目的是销售。

而要实现良好的沟通，没有好口才是不可能的。

## <<不会说话就做不好销售>>

### 内容概要

良好的推销口才与沟通能力，是一名销售员成功的关键因素。

可以说，不会说话就做不好销售。

通常来讲，销售员与客户接触包括见面之初、正式沟通、处理异议、合理提问、促进成交等环节。

在这些环节中，销售员如果能够掌握科学的技巧，同时结合实际情况灵活运用，长期锻炼下去，一定可以提高说话的水平。

本书正是通过这些方面，结合实际案例，为刚刚进入和正在从事销售职业的朋友提供切实可行的具体方法，希望可以帮助他们提高口才的技巧与能力，从而提高销售业绩，成为一名优秀的销售员。

## <<不会说话就做不好销售>>

### 书籍目录

第一章 把握第一次约见——销售口才开场技巧 1.掌握好交谈的时机 2.必要的寒暄不可少 3.准确称呼客户 4.激发客户的好奇心 5.唤起客户的注意 6.与客户达成共识 7.捕捉客户的兴趣点 8.初次见面,可以不谈销售 9.掌握幽默的谈话技巧 10.真诚的赞美必不可少 11.开场白中常犯的一些错误

第二章 学会面对面沟通——销售口才面谈策略 12.对客户不同反应做出应对 13.学会鉴别客户的角色 14.用满腔热忱感动客户 15.善于观察客户的表情、神态 16.为客户提供真诚建议 17.把产品的优势充分展现出来 18.抓住客户情感的心结 19.尊重客户就是尊重自己 20.给客户制造一些悬念 21.如何面对产品的缺点 22.避免过分夸大自己的产品

第三章 成交才是根本——售口才成交策略 23.心怀一颗感恩的心 24.评价竞争对手要得体 25.对产品始终保持信心 26.找到最终决策人 27.必要时对客户欲擒故纵 28.面对价格争议有技巧 29.支持客户反对意见 30.让客户亲自感受产品魅力 31.避免毫无意义的争辩 32.以利益作为引导 33.寻找合适的成交时机

第四章 会提问才会交谈——售口才提问技巧 34.提问对销售的重要作用 35.学会聆听是关键 36.对客户询问要巧妙 37.如何做到善于提问 38.提问的几种有效方法 39.销售中的六点注意事项 40.如何对性急的客户提问 41.如何对爱挑剔的客户提问 42.如何对多疑的客户提问 43.如何对爱争论的客户提问 44.如何对内向的客户提问

第五章 正视客户的异议——销售口才异议处理 45.做好处理异议的准备 46.以提问应对客户的异议 47.有些反对意见不必当真 48.消除客户心中的疑虑 49.如何应对过激的异议 50.处理价格异议要注意 51.看清客户“考虑看看”背后的意思 52.客户说“没钱”怎么办 53.识别客户真假异议 54.避免与客户发生争执 55.直接否定客户要把握好度

第六章 多学习更要多练习——销售口才提高技巧 56.制约口才发挥的因素 57.销售好口才的一些原则 58.好口才需要树立信心 59.好口才要会察言观色 60.好口才需要考虑环境和时机 61.好口才要有良好的应变能力 62.好口才离不开热忱的态度 63.好口才要练就一副好嗓子 64.掌握微笑这门最好的语言 65.学会使用肢体语言 66.销售中的口才禁忌参考文献

## <<不会说话就做不好销售>>

### 章节摘录

1. 掌握好交谈的时机与客户第一次约见，把握好交谈的时机很重要。

有很多销售员在工作时热情很高，也掌握了熟练的口才技巧，但还是总遇到没等切入正题就被客户拒之门外的情况，这往往是因为没有选择恰当的交谈时间。

如果在不适当的时间与客户进行交流，客户就会认为自己的事情受到了打扰。

比如，当客户情绪低落的时候，或正赶上客户忙得不可开交时，销售员贸然上门，通常都不会达到预期的沟通效果。

推销员：“您好，能否打扰您一下，我是××公司的推销员，以前贵公司买过我们的产品，现在想做一个使用调查，占用您一点点时间就够了，不知是否可以。

”客户：“不可以！你没看见我正忙着吗？真是的，刚才老板还打电话来催，怪我没有及时把报表送上去。

我没有时间，你改日再来吧。

”有时候，沟通时机不恰当，往往会使推销员无功而返。

推销员如果在一个合适的时机与客户进行交谈，那么取得的效果要好得多，有时甚至会马上取得推销的成功。

那么，推销员如何来选择恰当的沟通时机呢？对于销售员来说，交谈时机的选择主要看地点和时间的选择。

## <<不会说话就做不好销售>>

### 编辑推荐

《不会说话就做不好销售》由中国纺织出版社出版。

在西方发达国家，口才一直被认为是世界上最有力量的一种东西。

对于销售来讲，也是一件最有力量的武器。

口才在销售中起的作用是非常大的，想成为一位优秀的销售人员，没有好的口才是不行的。

在竞争激烈的社会中，良好的推销口才与沟通能力，是成功的关键因素。

可以说，不会说话就做不好销售。

那么，如何会说话、练就一副好口才呢？

新东方创始人俞敏洪说：“语言是技能，而不是知识。

”可见，口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的。

对于销售员来讲，只要充分了解自己的产品信息，把握好客户的心理，然后通过合适的技巧，加以不断的实战锻炼，就可以不断提高自己的口才。

<<不会说话就做不好销售>>

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>