

<<超级销售口才训练方法>>

图书基本信息

书名：<<超级销售口才训练方法>>

13位ISBN编号：9787506456890

10位ISBN编号：7506456893

出版时间：2009-8

出版时间：王宝玲 中国纺织出版社 (2009-08出版)

作者：王宝玲

页数：241

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>

<<超级销售口才训练方法>>

前言

《战国策·东周》开篇写道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

”东周重臣颜率凭借高超的智慧和出众的口才，在风云激荡、弱肉强食的战国时代，轻松挽救了一个国家的利益与尊严。

而在如今这个和平年代，曾经的战场早已演变成另一个令人瞩目的群雄逐鹿之地——销售市场。

是否能赢得市场，在于销售管理者是否能制定可行性高的策略，是否能实现策略，在于销售高层是否能慧眼识中出类拔萃的销售员，而销售员是否能做到出类拔萃，被高层所赏识、被客户所倾心、为自我所骄傲，则在于他是否拥有可百变亦可百辩不败的超级口才。

可以说，一个销售员的口才决定着自己的事业，关系着管理者的策略实现，牵动着市场动态的微妙走向。

所以，培养优秀口才不仅是销售员完善自我人生职业生涯必须兑现的一个承诺，也是优化销售市场必须肩负的一项责任。

销售员拥有一副好口才，就是为自己步入辉煌的职业人生加上了一个优质砝码。

做销售，口才首当其冲掌握了口才的技巧，就等于拿到了打开销售之门的魔法钥匙。

<<超级销售口才训练方法>>

内容概要

培养优秀口才不仅是销售员完善自我人生职业生涯必须兑现的一个承诺，也是优化销售市场必须肩负的一项责任。

一个销售员拥有好口才，就是为自己步入辉煌的职业人生加上了一个优质砝码。

《超级销售口才训练方法》从摆正说话心态、瞬间获取客户信赖、让客户爱上你的产品、合理向客户提问、实现成交讲究方法等几个方面分别阐述了培养销售口才的实用方法，可以让销售员快速提高销售能力。

<<超级销售口才训练方法>>

作者简介

王宝玲，台湾大学经济系毕业，台大经研所、美国UCLA MBA、UCLA博士。

现任香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，台湾华文网(股)公司董事长。

台湾知名学者型企业家及出版家。

主要著作：《为什么没有业绩》、《你也可以是个出色的Leader》、《请问管理大师们》、《管理者KnowHow》、《紫牛学管理》、《紫牛学危机处理》、《紫牛学营销》、《调兵遣将》、《用听的学营销》等。

<<超级销售口才训练方法>>

书籍目录

方法一：摆正说话时的心态自信是最有力的说服者积极心态蕴含无限潜能让客户从言谈中看到你的责任心诚信使沟通更有效心急吃不了热豆腐对待拒绝要有好心态谈话可尊重客户而非恭维客户恐惧让你语无伦次方法二：瞬间获取客户信赖用开场白“抓住”客户开场白的几种方式掌握最基本的肢体语言问候客户的动作要得当与客户保持同步交谈赞美客户有方法做个好的聆听者向客户敞开心扉方法三：让客户爱上你的产品声情并茂地介绍产品产品介绍要有步骤如何使你的介绍更有效介绍产品扬长避短切忌过分夸大产品优点正确评说竞争对手的产品让客户亲自参与方法四：合理地向客户提问销售提问要有顺序向客户提问的5种方式提高客户对产品需求的紧迫感反问客户有技巧幽默谈吐的语言技巧用“狡猾”的提问吸引客户方法五：实现成交讲究方法主动解决客户的犹豫不决找到帮手与你一起谈判用激将法促进成交帮助客户做出决定识别客户发出的成交信号与客户双赢成交方可成功不给客户找借口的机会把客户的“不是”转变为“是的”方法六：巧妙处理客户异议弄清产生异议的原因想办法让客户变主动不能坚决否定对方真诚能化解拒绝慎重处理过激的异议客户异议有真有假决不与客户发生争执把客户的异议“切割”重视客户陪同者的意见拒绝时不要伤和气方法七：有效应对讨价还价让客户明白“一分价钱一分货”报价的时机要选对不要在开始就报价过低适当时候让客户出价“以退为进”谈判法如何打破价格谈判僵局方法八：难缠客户应对有方巧妙面对总是犹豫不决的客户利用反对意见向前迈进如何面对固执客户如何面对“话痨”型的客户如何面对寡言型的客户如何面对冷漠型的客户如何面对事事皆通的客户如何面对性急的客户如何面对爱争论的客户参考书目

<<超级销售口才训练方法>>

章节摘录

方法一：摆正说话时的心态自信是最有说服力的很多刚刚从事销售职业的人都会出现这种情况：拜访客户时犹豫再三不敢进门；好不容易鼓起勇气进了门，却紧张得不知说什么；刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。

有的销售员还不敢给客户打电话，即便打了电话，不是说话太快，就是吞吞吐吐，客户一旦拒绝就几天不敢再打电话。

这些都是销售员不自信的表现。

新销售员在被客户一次次的拒绝后，便开始怀疑自己的能力，看到身边的同事业绩斐然，常常觉得自己跟别人的差距很大，好像永远也比不上同事，慢慢地，不自信的心理就变成了自卑。

一名合格的销售员首先要具备充分的自信，只有自己充满信心，才能消除面对客户时的恐惧，给自己一个清晰的思路，把所掌握的产品知识通过语言流畅地介绍给客户。

可以说，销售员的自信是最有利的工具。

那么，在销售中如何让自己具备充足的自信呢？

1.对自己有信心自信是心态的核心，也是一切正面思维的源泉。

自信几乎贯穿于心态的各个方面，一个拥有自信的人，不但做事容易成功，个人魅力还会因此而增加。

小泽征尔是世界著名的交响乐指挥家。

在一次世界优秀指挥家大赛的决赛中，他按照评委会给的乐谱指挥演奏。

敏锐的他听到了乐队中有不和谐的声音，起初，他以为是乐队演奏出了错误，就停下来重新演奏，但他感觉这种不和谐并非演奏有问题，而是乐谱有问题。

这时，在场的作曲家和评委会的权威人士坚持说乐谱绝对没有问题，是他错了。

面对一大批音乐大师和权威人士，他思考再三，最后斩钉截铁地大声说：“不！”

一定是乐谱错了！

”话音刚落，评委席上的评委们立即站起来，报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。

原来，这是评委们精心设计的“圈套”，以此来检验指挥家在发现乐谱错误并遭到权威人士“否定”的情况下，能否坚持自己的正确主张。

前两位参加决赛的指挥家虽然也发现了错误，但终因随声附和权威们的意见而被淘汰。

小泽征尔却因充满自信而摘取了世界指挥家大赛的桂冠。

对于销售员也是这样：自信是成功的先决条件。

你只有对自己充满信心，在与客户交谈时，才会表现得落落大方、胸有成竹。

不仅如此，你的自信也会感染、征服客户，最终促使销售成交。

2.对销售职业有信心“仅有独特的技术，生产出独特的产品，事业是不能成功的，更重要的是产品的销售。

”这是1986年索尼的创始人盛田昭夫在其著作《日本·索尼·AKM》一书中写的一段话。

在我们的周围，有不少销售员羞于将自己的职业告诉他人，他们完全没有理解销售这一职业，甚至有些看不起这一职业。

这样一来，他们的内心就会感到压抑苦闷，工作的积极性就会降低。

正如盛田昭夫所说的那样：销售对任何一个企业来说都犹如命脉，而销售员正是这条命脉的缔造者。

销售员要正确认识销售这个职业，对这一职业充满信心，把它看作一项伟大光荣的事业，这样在面对客户时，你说起话来才有底气，做起事来才有干劲。

3.对公司有信心“销售员代表公司”，这样的语言经常在各大场合被使用，它直接点明了销售员所扮演的角色。

销售员的销售活动就像一个外交官代表国家从事外事活动一样，不但频繁与客户接触，更代表了公司的一种形象。

正因如此，销售员一定要对自己所在的公司有信心，相信你所选择的是一家优秀的公司，是一家有前途的公司，是时刻为客户提供最好产品与服务的公司。

<<超级销售口才训练方法>>

只有这样，销售员在向客户介绍公司和产品时才会有积极的心态，才会把好的信息带给客户，让客户对你和你的公司有信心。

4.对产品和服务有信心在产品和服务高度同质化的今天，同类产品在功能方面没有多大的区别，只要公司产品符合国际标准、行业标准或者企业标准，就是合格产品，也是公司最好的产品，一定可以找到消费者。

无论销售哪一种产品，销售员都要告诉自己：你所销售的东西是最好的。

只有这样你才能够将这种意识传达给客户，一举攻破客户的心理防线。

总之，没有自信，就没有胆识；没有胆识，遇到客户就不敢说话，更别说与客户有效地沟通了。

成绩不佳的销售员，其共同缺点就是缺乏自信，日子就在这种恶性循环中一天一天地度过。

所以，要成为优秀的销售员，你就必须鼓起勇气，记住，客户绝不会向没有自信的销售员购买任何东西，这样的销售员会令人讨厌，也会让客户觉得是在浪费自己的宝贵时间。

积极心态蕴含无限潜能“不抛弃，不放弃”是电视剧《士兵突击》所展现的一种积极进取的人生态度，这部电视剧让无数人为之感动、震撼，它以部队为题材，演绎了一个先天条件很差的士兵许三多凭借执著的精神最终成为一个兵王的故事。

在销售过程中，销售员也要有许三多这种积极进取的心态和精神，并把它展现给客户，让客户信赖你、欣赏你，从而达到征服客户的目的。

富兰克林·罗斯福曾说：“拥有一种积极进取的心态，胜于拥有一座金矿。

”的确，一个人的改变，主要是源于自我的一种积极进取，而不是等待什么天赐良机。

对于销售员来讲更是如此。

销售是一项颇具挑战和倍感艰辛的工作。

做好销售工作并非一件容易的事情，来自方方面面的挑战非常多——客户的拒绝、上司的考核、同行的竞争等，所有的这一切都让销售员感到十分紧迫和危机。

所以，销售员一定要具备积极进取的心态，只有内心对于自己的销售事业及具体的销售活动具有强烈的成功欲望时，才能通过各种方式让自己不断进步，才会使自己在面对客户时更有信心。

不但如此，许多成功的销售经验还表明：积极的心态是成功销售的关键要素。

原因是，积极心态会影响你说话的语气、姿势和面部表情，它会修饰你说的每一句话，并且决定你的情绪感受，它还会对你的思想产生影响，进而把这种思想和情绪传染给你的客户。

所以，作为一名合格的销售员，一定要通过多种方式培养自身积极进取的心态。

1.培养强烈的企图心比尔·盖茨在谈到他心目中理想的人才时，第一个条件就是：相信自己是“太阳”，具有强烈的企图心。

之所以有如此要求，是因为这位拥有世界上无数崇拜者的微软总裁心里明白，如果一个人没有强烈的进取心，那他就没有事业成功的强烈欲望，就不可能把工作做好。

要培养强烈的进取心，销售员就要在内心不断地强化自己的梦想，时刻让自己清醒地知道“我到底想要得到什么？

得到这些东西对于我来说有多么重要？

”当你的欲望在内心不断得到强化时，你的一切行动都会为这些欲望服务，而为了得到更多，你就会继续努力。

2.以勤奋推动愿望俗话说：“一勤天下无难事。

”与其说勤奋是一种精神，倒不如说勤奋是成功的基石，是人们实现愿望的助力。

成功离不开勤奋，销售也离不开勤奋。

从松下幸之助到乔·吉拉德，这些成功人士之所以取得别人难以取得的成绩，固然离不开天时地利，离不开时代赋予的种种机遇以及他们生命底色中某些与生俱来的素质，但不可否认的是，他们更多的是靠后天自身的努力与勤奋。

如果说销售有什么捷径的话，那这个捷径就是勤奋了。

一名积极进取的销售员最明显的特征就是勤于拜访客户、勤于调查市场、勤于跟客户沟通，也正是勤奋的付出，才使他们的成绩优越于其他同事。

3.寻找一切学习的机会一名积极进取的优秀销售员会寻找一切学习的机会来改善工作方法，提高自己

<<超级销售口才训练方法>>

。不要抱怨没有学习的时间，其实平时的销售工作就为你提供了大量的、宝贵的学习机会。

具体学习的内容，可从以下三个方面入手：·学习有关产品的知识。

熟悉本公司产品的基本特征，是销售员顺利与客户沟通并实现成交的必要准备，也是作为一名销售员的基本职责。

销售员除了要了解产品的基本知识以外，还要了解产品的优缺点、竞争对手的情况等。

·学习销售技巧。

销售技巧是销售员永远要学习的主题，无论是拜访客户时的细节、与客户沟通时的技巧还是向客户收款时的窍门，销售员都要不断总结提高。

·学习利用现代技术和信息。

在新的竞争模式下，销售员不但要熟练使用计算机、网络，还要学会在互联网上挖掘对自己有价值的信息，为自己的产品寻找更加有利的外部环境，从而使自己成功的机会变得更大。

<<超级销售口才训练方法>>

媒体关注与评论

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦训练得来的，销售口才也是如此。
——戴尔·卡耐基

<<超级销售口才训练方法>>

编辑推荐

《超级销售口才训练方法》：练就能言善辩的口才技巧，掌握无往不胜的沟通方法。
真实生动的销售情景，让你与客户的沟通更容易！
实用有效的口才技巧，让你与客户的成交更顺畅！
练就超级品才，能帮你克服恐惧、提升自信。
持续拥有激情和耐心。
练就超级品才，能让你迅速掌握与客户建立信赖感的谈话技巧。
练就超级品才，能让你轻松解除客户的抗拒点，迅速赶走客户内心对产品疑惑的阴影。
练就超级品才，能帮你巧妙处理和各种客户之间的冲突、矛盾，牢牢稳住新老客户。
练就超级品才，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。

<<超级销售口才训练方法>>

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>