

<<金牌销售员口才情景训练>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售员口才情景训练>>

13位ISBN编号：9787506469685

10位ISBN编号：7506469685

出版时间：2011-2

出版时间：中国纺织

作者：李颖娟

页数：222

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>

<<金牌销售员口才情景训练>>

前言

俗话说：“买卖不成话不到，话语一到卖三俏。

”毋庸置疑，销售人员是靠嘴吃饭的，销售员的口才如何，直接关系到销售员的业绩好坏以及生活质量。

一名出色的销售员，最大的本领便是具有出色的说话能力。

在预约客户、接通电话的那一刻，出色的销售员能设计出与众不同的开场白，同时能消除客户无数隐藏的拒绝，把销售从虚拟的电话带到实质的谈判中，可谓“一线万金”……在介绍产品的过程中，他会利用两分钟的开场白，给客户一个良好的印象。

他的聪明之处，更在于能摸透客户的真实想法，找出客户心中的那棵“樱桃树”，提升客户心中的“升值感”并加大“满足感”，让客户产生强烈的购买意愿……在客户产生购买异议、心存疑虑时，他能站在客户的角度，为客户考虑，把话说进客户心坎里……谈判桌上，他才思敏捷，能适时地抓住成交信息，他懂得讨价还价，但更懂得适当让步……也许你会问，怎样才能成为如此优秀的销售人才？

其实，口才是训练出来的，是一分天才、九分努力的结果。

因此，销售口才有其独特的训练方法，这即是本书的精华内容。

当然，在销售中，口才不是单单一句话、一个例子，销售口才的学问涉及很多方面，包括成功学、心理学、营销学、交际学、演讲学、礼仪学等多方面的专业知识。

正因为如此，作为销售员，才要努力学习说话技巧，为自己成功销售充电。

口才的魅力是无限的，一个出色的销售员其口才的获得并非一日之功。

本书从开场、提问、处理客户异议、讨价还价、说服购买、促成成交等几个方面，指导销售朋友如何修炼和提升自己的口才技巧，从而让自己的业绩倍增。

<<金牌销售员口才情景训练>>

内容概要

销售是一个靠嘴吃饭的职业，不会说话就做不好销售。

良好的口才与沟通能力，是一名顶尖销售员成功的关键因素。

口才是训练出来的，一分天资，九分努力。

本书从如何开场、提问、处理客户异议、讨价还价、说服购买、促成成交等几个方面进行技巧性讲解，卓有成效地提高销售人员与客户沟通时的说话技巧。

本书综合借鉴成功学和销售心理学等方面的知识，引用大量销售案例，富有很强的针对性和实用性，是不可多得的销售人员提升自身能力的工具书和销售培训的指导书。

<<金牌销售员口才情景训练>>

书籍目录

第一章 一线万金：通过电话顺利约见客户 轻松绕过电话沟通的障碍 如何应对客户说的“没时间” 听出客户额外的需求 不要被客户“请发传真”所蒙骗 别让客户在电话里就嫌贵 有些话别在电话里轻易说出口 站在客户角度，为客户考虑 用激将法让客户说话算数

第二章 说话心理：与客户沟通如何摆正心态 用你的自信去说服客户 积极的心态促进销售达成 在交谈中，表现你的责任心 诚信沟通，效果更为直接 记住心急吃不了热豆腐 即使被拒绝，也要心态好 表现你的尊重而不是随意恭维 别因恐惧而语无伦次

第三章 推销自己：怎样让客户对你产生浓厚兴趣 了解客户的心理，开场不走寻常路 利用客户的好奇心设计开场白 自抬身价，让客户主动亲近 巧妙提问摸透客户的真实想法 如何快速“擒住”拍板人 如何快速提升客户的期待 如何快速确定谁是准客户

第四章 产品推荐：怎样让客户对产品一见钟情 身临其境，让客户容易埋单 附加感情，让客户愿意埋单 巧手演示，开发客户想象力 把产品的好处说够，痛处说透 数据权威，增加产品可信度 巧用对比，让客户感觉实惠 撰写文章，产品介绍更到位

第五章 分析需求：怎样消除客户对产品的异议 慢慢引导客户，让他说出“难言之隐” 消除防御心理，转变客户的“需要”观 突出产品优势，跑赢对手留住客户 帮客户计算，让客户感觉物超所值 掌握三种方法，让客户不“嫌贵” 巧妙刨根问底，让客户迅速下决心 恪守三个原则，消除价格异议 遭拒绝巧应对，让客户回心转意

第六章 价格博弈：巧妙应对客户的讨价还价 物有所值，让客户明白这个道理 水到渠成，报价时机把握准 开始报价，给自己留有余地 把握时机，适当让客户出价 “以退为进”的价格谈判法 审时度势，打破价格谈判僵局

第七章 应对客户：怎样巧妙应对难缠的客户 面对犹豫型客户，实质性地解决疑问 面对“话痨”型客户，要有耐心快决断 面对挑剔型客户，利用反对意见向前迈进 面对固执型客户，分析原因把握固执点 面对寡言型客户，注意观察和引导 面对冷漠型客户，找到感情关注点 面对万事通型顾客，让自己也万事通 面对性急的顾客，稳住情绪缓和气氛 面对爱争论的顾客，维护良好的销售氛围

第八章 实现成交：如何快速促成最终的交易 注意观察，及时抓住成交信息 自曝其短，获得客户的信任 真诚建议，把客户变成死党 让客户主动为你的产品推销 故意犯错，让客户先暴露自己 展示实力让客户愿意成交 在服务中挖掘客户新的需求 适当让步，争取利益最大化

参考文献

<<金牌销售员口才情景训练>>

章节摘录

王伟在一家公关公司担任市场专员，主要负责市场的推广工作，工作中，客户经常以没时间拒绝和他交谈，这个难题，他一般在电话中就予以解决了。

一次，他的朋友告诉他A时装公司要办一场下一季的时装秀。

王伟心想，这家公司是时装界的新秀，拿下这家公司的长期合作关系，会对公司效益有很大帮助，自己也多了一个稳定的客源，于是，他赶紧搜索了该公司的很多相关资料，然后设计了几种交谈方式，最终，他拨通了该公司负责人的电话。

王伟：“周总您好！”客户：“你好！你是哪位？”王伟：“我是A公关公司的市场专员王伟，您听说过我们公司吗？”客户：“……好像听过，但也不是很清楚，你找我有什么事？”王伟立刻说道：“我听说贵公司马上要办一场下一季的时装秀，是不是？”客户：“嗯，是有这方面的打算，你们消息还真是快啊。”

王伟：“周总还真是幽默，可能您知道，我们公司在公关界还是很有地位的，另外，我们有很优秀的策划团队，在活动的策划方面有着相当丰富的经验，能帮助贵公司做到最好的宣传效果，您看您这两天什么时候有时间，我们面谈一次好吗？”客户：“真对不住，这些天太忙，没时间啊，秘书已经把我这些天的行程安排得满满的了！”王伟：“没关系，您日理万机，肯定很忙。”

公关活动最重要的是品牌效应，我们公司在公关界还是有一定声誉的，也成功策划过很多公关活动，贵公司规模这么大，肯定少不了公关活动。

我们彼此认识一下，是没有坏处的，而且，您尽可放心，我不会打扰您太多的宝贵时间，给我十分钟就够了，您看，明后天，您哪天能抽出点儿空闲的时间呢？”客户：“呵呵！你还真会说话，那就后天吧。”

王伟：“您过奖了，请问具体是什么时间呢？”客户：“上午9点吧。”

王伟：“好的，那我们就后天上午9点见！祝您工作顺利，周总再见！”客户：“谢谢，再见！”细心的王伟在挂完电话后，为了让周总加深印象和敲定面谈的事，他给周总发了一条短信：“周总您好！非常感谢您能在百忙之中接听我的电话，祝您工作顺利，心情愉快！顺便确认一下您的地址是：××大厦17楼1701室。”

见面的时间是：后天上午9点。

××公关公司市场专员王伟敬上！”

<<金牌销售员口才情景训练>>

编辑推荐

《金牌销售员口才情景训练》：提升销售口才技巧，成就非凡销售业绩俗话说：“买卖不成话不到，话语一到卖三俏。”销售人员是靠嘴吃饭的，出色的口才会让客户在沟通中有种愉悦的享受，乐于长期追随你购买产品。

会说话能无形中增加产品的竞争力，练就超级销售口才，能帮你克服恐惧、提升自信；能让你轻松解除客户的抗拒，迅速与客户建立信赖感。

好口才是金牌销售员的成功资本，练就非凡的口才技艺，能帮你赶走客户内心对产品的疑虑和异议；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。

销售员都在做着类似的事情，但结果往往不尽相同。

有的销售员业绩突出，口袋鼓鼓；有的销售员费尽心思却无法获得客户的青睐。

失败的销售归根结底是说话技巧的不足。

能言善辩的销售沟通术，无往不利的口才成交术推销大师戴尔·卡耐基说：“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。”

金牌销售人员的奇迹，有90%是靠口才创造的拥有一副妙语连珠、舌绽莲花的好口才是顶尖销售员的成功秘诀。

<<金牌销售员口才情景训练>>

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>