

<<王牌推销口才>>

图书基本信息

书名：<<王牌推销口才>>

13位ISBN编号：9787507826197

10位ISBN编号：7507826198

出版时间：2005-1

出版时间：中国国际广播出版社

作者：林平

页数：400

字数：300000

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>

<<王牌推销口才>>

内容概要

现代社会，语言在商务活动中的作用表现得尤为重要。

销售人员的说话能力，是获得成功交易的必要条件。

美国人际关系大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人的忱的能力。

” 推销工作的实质就是人际交往。

因为要同客户打交道，思维的敏锐性、广阔的知识面、即兴应变能力等要素都是必备的，尤其是其拿得出手的语言表达能力。

俗话说：言为心声，语言表达能力的高低从某种意义上说，也是其敏锐思维的的映。

有人甚至将“舌头、英语、电脑”称为国际贸易的“三大战略武器”。

所以，在21世纪，只有最出色、最聪明的销售人员才能有发展前途。

<<王牌推销口才>>

书籍目录

A 推销口才的黄金规律 一切都是为了说服——目的性 说顾客民要听的——针对性 表达意图——准确性 人人都以听懂——通俗性 生意出于笑谈中——生动性 眼到心到——尊重性 用“心”去倾听——双向性 必要的“假话”——诱惑性B 推销语言的表达艺术 用声音征服客户 带着微笑的声音 “目光语” 传情达意 内心动态的晴雨表 价值百万的笑脸 非语言的魅力 言辞的推敲 说话的语病C 先做朋友，后是客户 三分钟熟悉法 第一次打招呼 尊重才能讨人喜欢 自己的名字很重要 看人不菜碟 不是卖，而是使其买 名人也是有血有肉的 先交心，再交易 轻视你，才能信任你 为客户省钱才能赚钱 每天交三个朋友D 超级说服术F 推销口才制胜技巧G 谈判桌上的语言较量H 用语言操纵对手L 讨价还价的艺术J 洞察各类顾客的心理弱点

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>