

<<直销沟通>>

图书基本信息

书名：<<直销沟通>>

13位ISBN编号：9787508604961

10位ISBN编号：7508604962

出版时间：2006-1

出版时间：中信出版社

作者：金克言

页数：205

字数：114000

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>

## <<直销沟通>>

### 内容概要

在直销事业中，沟通是必备的重要技能。

你的生活品质源自你的沟通品质。

本书汇集作者9年的从业及培训经验，从“一对一沟通”、“一对多沟通”两个层面，系统地展示了沟通的实战方法。

在探讨怎样提高与客户面对面沟通能力的同时，本书还深入阐释了如何运用演讲的方式销售产品。

即使你对演讲一无所知，本书提供的实战方法，必将帮助你讲台上收获业绩、尊重和魅力。

沟通充满了乐趣。

相信书中俯拾皆是的故事、比喻与幽默，能让你的阅读之旅变得更加轻松，帮助你开拓沟通思路，体验沟通带给你的快乐！

通过本书你将掌握：  
· 快速消除戒心、建立客户信赖的四个关键  
· 与客户沟通的十大方法  
· 沟通高手的六种武器  
· 魅力演讲的六个标准  
· 演讲大师常用的六种策略

## <<直销沟通>>

### 作者简介

金克言，凭借《超魅力直销沟通》、《团队精神与领导力特训》、《互动式讲师特训》等品牌课程，金克言已跻身中国培训界知名训练师，他的演讲灵活多变、幽默风趣、实战性强，从日常生活事物发端，却总能带给人无限启发与激励。同时，他还为可口可乐、中国移动、安兴纸业、森域

## &lt;&lt;直销沟通&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 附：测测你与客户沟通的能力第一部分 一对一沟通 第一章 我闯了沟通红灯？

红灯一 说得太多 红灯二 直接否定对方的观点 红灯三 对客户了解不足 红灯四 辩论 红灯五 自以为是其他的沟通红灯 附：测测你对沟通了解多少 第二章 沟通前的准备 准备一 了解对方的情况 准备二 调整你的形象 准备三 调整你的心态 附一：测测你给客户的第一印象可好 附二：测测你是否善于沟通 第三章 沟通成功的关键 沟通，5分钟就够 真诚制胜 关键一 赞美 关键二 寻找共同点 关键三 谈对方感兴趣的事 关键四 聆听 附：测测你是否善于鼓励客户说话 第四章 沟通的方法 方法一 认同突破法 方法二 类比沟通法 方法三 故事沟通法 方法四 发问沟通法 方法五 人格沟通法 方法六 逆向沟通法 方法七 正反沟通法 方法八 痛苦快乐交替法 方法九 情感沟通法 方法十 标签沟通法 附：测测你的沟通是否良好 第五章 沟通高手的六种武器 武器一 富有姿态 武器二 认同与接纳客户 武器三 缜密的沟通思路 武器四 随时处于沟通状态 武器五 针对客户的性格进行沟通 武器六 保持精力充沛 附一：测测你是否讨人喜欢 附二：测测你的沟通技巧第二部分 一对多沟通 第六章 魅力四射的直销演讲 标准一 有力的开头 标准二 简洁 标准三 生动与幽默 标准四 互动 标准五 创新 标准六 “你”的运用 第七章 像大师一样演讲 策略一 适当重复 策略二 结尾有力 策略三 引用巧妙 策略四 叙中夹议 策略五 注重互动 策略六 增强感染力 第八章 可复制的实战案例：说服你的客户 门罗促动顺序 高绩效演说营销 实战案例 附：如何激励销售队伍

<<直销沟通>>

#### 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>