

<<让业绩倍增的销售口才>>

图书基本信息

书名：<<让业绩倍增的销售口才>>

13位ISBN编号：9787515801469

10位ISBN编号：7515801468

出版时间：2012-4

出版时间：中华工商联合出版社

作者：谭慧

页数：242

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>

## <<让业绩倍增的销售口才>>

### 前言

做销售，不仅需要精明的头脑，更需要有好的口才。

俗话说：“买卖不成话不到，话语一到卖三俏。

”可见，口才对于销售人员来说无异于枪之于士兵，勺之于厨师，笔之于作家。

对此，我们看看销售大师们是怎么说的：“客户愿意与你沟通，就相当于成功了一半。

”——原一平 “销售专业中最重要的字就是‘问’。

”——布莱恩·崔西 “作为一名推销员，你的工具是你的嘴，应充满信心地使用它。

”——汤姆·霍普金斯 “最明智的做法是推销员让客户多讲，自己少说，这样，客户就会觉得自己是被重视的，他就能对你敞开心胸。

客户说得越多，你就能从中捕捉到越多对你有利的信息。

”——马里奥·欧霍文 “谈话术的确很重要，它可以使事情改变，可以使客户自己说服自己。

”——金克拉 “挠到客户的痒处，你就有成交的希望。

”——乔·吉拉德 “交易的成功，往往是口才的产物。

”——弗兰克·贝特格 所谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。

众多销售大师的实战经验告诉我们，口才的影响力将贯穿销售工作的整个过程，而销售口才的好坏，也会在每一个环节上，对销售工作的成败产生决定性的影响。

因此，毫不夸张地说，销售的成功可以归结为销售人员对口才的合理运用与发挥。

然而，现实生活中，很多销售人员都害怕跟客户交流，他们无法很好地在客户面前表达自己的观点，即使有再好的想法也无法让客户知道。

事实上，世界上很多伟大的销售人员也都经历过为口才坐立不安的阶段，在他们侃侃而谈的背后，遍布着委屈、汗水、辛酸、尴尬。

每一个伟大的销售人员都是从痛苦的磨炼中成长起来的，而销售口才的锤炼就是销售人员到达成功殿堂的第一步。

因为，锤炼销售口才是销售人员完善职业生涯必须兑现的一个承诺，一个销售人员拥有了好口才，就为自己步入辉煌的职业人生加上了一个优质砝码。

锤炼销售口才，能帮你克服恐惧、提升自信，拥有激情和耐心；能让你迅速掌握与客户建立信赖感的谈话技巧；能让你轻松解除客户的抗拒，迅速赶走客户内心对产品的疑惑；能帮你巧妙处理与各类型客户之间的冲突、矛盾，稳住老客户，抓住新客户；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……本书围绕这一系列问题，总结了销售过程中需发挥好口才的诸多方面，富有很强的针对性和有效性。

本书力求以最经典的案例、最易于吸收的形式、最简洁的表达方式，对所有的销售人员进行一场最棒的口才洗礼！

“梅花香自苦寒来”，谨以此书献给广大热爱销售工作的读者们。

你要相信：你是不平凡的，因为世界上只有一个你，心有多大，舞台就有多大。

愿你从此书中得到销售口才的锤炼真经，从而提高销售业绩，成为一名优秀的销售人员，迎来沁人心脾的梅花香！

编者 2011年12月于北京

## <<让业绩倍增的销售口才>>

### 内容概要

无论我们从事什么行业，本质上都在做销售：政治家销售自己的政见、科技工作者销售自己的科研成果；男人销售自己的才华横溢，女人销售自己的风华绝代……总而言之，人生何处不销售！时代在进步，客户也越来越精明。

成功的销售人员，往往能够成功地说服客户。

本书总结销售过程中提高口才技巧的诸多方法，让你在客户面前变得更“能说会道”，用出色的口才打动客户，让销售业绩变得更加卓越！

## <<让业绩倍增的销售口才>>

### 书籍目录

#### 上篇 锤炼销售口才，不打无准备之仗

##### 第一章 良好的心态是练成好口才的前提

包含爱意的话语最有力量

坚持不懈从拒绝中找到成功推销的机会

自信是超常发挥销售能力的法宝

热忱是销售成功的有效催化剂

乐观向上的情绪会给销售工作增加能量

##### 第二章 好口才从突破销售障碍开始

三分钟提案突破秘书关

及时记录销售障碍避免再次发生

用沉默的气势突破秘书关

用“错误的前提暗示”引导接听者

##### 第三章 销售中的口才“潜规则”

不要认为销售人员就比客户卑贱

站在客户角度思考而非死缠烂打

诋毁竞争对手，只会弄巧成拙

大多数的成交建立在无数拒绝之上

先了解客户需求再有针对性地进行推销

不去抱怨而是时时反省才能走向成功

##### 第四章 销售口才的金科玉律

重复定律：有针对性的话，多说几次就是广告

近因效应：最后一句话也许是销售成败的关键

沉锚效应：巧妙利用“沉锚”达成交易

钩子法则：自然能成功交易

80 / 20法则：重点出击收获高利

##### 第五章 培养销售中说话的幽默感

用幽默的语言拉近与客户的关系

用好幽默术让沟通更简单

销售人员如何掌握幽默的口才技巧

.....

#### 下篇 销售流程中口才的运用策略

## <<让业绩倍增的销售口才>>

### 章节摘录

版权页：包含爱意的话语最有力量 在《世界上最伟大的推销员》一书中，作者讲述了一位名叫海菲的少年，一心想要销售一件上好的袍子，好有机会成为伟大的商人。

可最终他把那件十分珍贵、对自己意义重大的袍子送给了一个在山洞中冻得发抖的婴儿。

正是少年这种善良的本性，他最终得到了十张珍贵的羊皮卷，上面写有关于推销艺术的所有秘诀，并建立起了显赫一世的商业王国。

这是爱的力量，唯有爱才是幸福的源泉，唯有爱才是成功的最深层动力。

在“羊皮卷”中这样写道：我要用全身心的爱迎接今天。

因为，这是一切成功的最大秘诀。

武力能够劈开一块盾牌，甚至毁掉生命，唯有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心灵。

在拥有爱的艺术之前，我只是商场上的无名小卒。

我要让爱成为我最重要的武器，没有人能抗拒它的威力。

我将怎样面对遇到的每一个人呢？

只有一种办法，我将在心里深深地为你祝福。

这无言的爱会涌动在我的心灵里，流露在我的眼神里，令我嘴角挂上微笑，在我的声音里引起共鸣。

在这无声的爱意里，你的心扉向我敞开了。

你不再拒绝我推销的货物。

销售是和人打交道的工作，销售人员撒播爱，能更快地赢得客户的信任和认可，从而达成订单。

一旦赢得客户信任，你就会受到客户的喜爱、信赖，进而与客户形成更亲密的关系。

这种人际关系一旦形成，就容易受到客户的关照，自然而然就提高了购买力。

有位销售人员去拜访客户时，恰逢天空乌云密布、电闪雷鸣，眼瞅着暴风雨就要来临了，这时他突然看见被访者有床棉被晾在外面，女主人却忘了出来收。

那位销售人员便大声喊道：“要下雨啦，快把棉被收起来呀！”

友好的一句提醒话透露着销售人员细心周到的诚挚服务态度，对于这家女主人来说，这无疑是一种至上的服务。

感激之余女主人自然就十分热情地接待了他。

英国有一句谚语：“心灵不在它生活的地方，但在它所爱的地方。

”我们不妨套用这句谚语：“销售不在它活动的地方，而在它触动爱心的地方。

”从此刻起请用全身心的爱投入工作和生活，富有爱心，感恩生活！

用爱心打开客户的心扉，把爱化作你商场上的护身符。

有爱懂爱，你将迈出成为一个优秀销售人员的第一步。

销售口才箴言 有的销售人员认为爱心对销售无关紧要，其实这是错误的观点，因为正是你的爱心博得了客户的信任，进而购买你的产品，使你销售成功。

坚持不懈从拒绝中找到成功推销的机会 销售人员在面对客户的拒绝时，如果扭头就走，就一定不是一个优秀的销售人员。

优秀的销售人员都会从客户的拒绝中寻找机会，最终达成交易。

日本首席保险推销员齐藤竹之助的保险销售生涯中，遭拒绝的次数数不胜数。

有一次，靠一个老朋友的介绍，齐藤竹之助去拜见一家公司的总务科长，谈到生命保险问题时，对方说：“在我们公司里有许多领导反对加入保险，所以我们决定，无论谁来推销都一律回绝。

” “能否将其中的原因对我讲讲？”

” “这倒没关系。

”于是，对方就其中原因做了详细的说明。

“您说得确有道理，不过，我想针对这些问题写篇论文，并请您过目。

请您给我两周的时间。

”临走时，齐藤竹之助问道：“如果您看了我的文章感到满意的话，能否予以采纳呢？”

” “当然喽，我一定向公司领导建议。

## <<让业绩倍增的销售口才>>

” 齐藤竹之助连忙回公司向有经验的老手们请教。

又接连几天奔波于商工会议所调查部、上野图书馆、日比谷图书馆之间，查阅了过去三年间的《东洋经济新报》、《钻石》等有关的经济刊物，终于写了一篇很有把握的论文，并附有调查图表。两周以后，他再去拜见那位总务科长。

总务科长对他的文章非常满意，把它推荐给总务部长和经营管理部长，进而使推销获得了成功。

每个人的生命中，都会遇到很多考验。

销售人员的生活里，考验与挑战比别人更多。

但是，在勇者的字典里不允许有放弃、不可能、办不到、没法子、行不通、没希望等等软弱的字眼。

作为一个销售人员，你可能会遭拒多次，可能会失望多次，但如果想变得优秀，就应该记住，你一次都不能绝望。

遭到拒绝时，一定要放眼未来，不必太在意此刻的困难，因为无论什么样的阻碍，只要坚持不懈地去面对、去克服，都会有柳暗花明的一天。

销售口才箴言 被拒绝不可怕，可怕的是从此放弃。

只有坚持到底，才能从一次次的拒绝中，找到成功销售的机会，为自己成长为优秀销售人员的道路奠定基础。

## <<让业绩倍增的销售口才>>

### 媒体关注与评论

- “ 客户愿意与你沟通，就相当于成功了一半。  
” ——原一平 “ 销售专业中最重要的字就是'问'。  
” ——博恩·崔西 “ 挠到客户的痒处，你就有成交的希望。  
” ——乔·吉拉德

## <<让业绩倍增的销售口才>>

### 编辑推荐

《让业绩倍增的销售口才》编辑推荐：锤炼销售口才，能帮你克服恐惧、提升自信，拥有激情和耐心；能让你迅速掌握与客户建立信赖感的谈话技巧；能让你轻松解除客户的抗拒，迅速赶走客户内心对产品的疑惑；能帮你巧妙处理与各类型客户之间的冲突、矛盾，稳住老客户，抓住新客户；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……《让业绩倍增的销售口才》围绕这一系列问题，总结了销售过程中需发挥好口才的诸多方面，富有很强的针对性和有效性。

《让业绩倍增的销售口才》力求以最经典的案例、最易于吸收的形式、最简洁的表达方式，对所有的销售人员进行一场最棒的口才洗礼！

<<让业绩倍增的销售口才>>

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>