

<<销售金口财>>

图书基本信息

书名：<<销售金口财>>

13位ISBN编号：9787560960982

10位ISBN编号：7560960987

出版时间：2010-6

出版时间：华中科技大学出版社

作者：水中鱼 编

页数：297

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>

<<销售金口财>>

前言

在社交场所，在谈判桌上，在销售圈中，在演讲台前……只要有人的地方，就需要交流，就需要对话，就需要高超的讲话能力和卓越的口才。

“口才、金钱、电脑”是最有力气的三大法宝。

口才独冠“三宝”之首。

可见其作用和价值非同小可。

古有使楚的晏子，口才不凡，挣回颜面；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说，建功立业；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……到了近现代，也出了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等诸多能言善讲的口才巨擘。

周恩来总理在万隆会议上慷慨陈词，掷地有声地讲出了中国人自己的声音，口才的威力让中国人昂首挺胸、扬眉吐气；国务委员吴仪在中国加入世贸组织的谈判桌前，妙语连珠、语出惊人，口才体现了“说得出的能力，做得到的成就”。

无怪乎，刘勰在《文心雕龙》中感叹：“一言之辩重于九鼎之宝：三寸之舌强于百万之师。

”有哲人说，眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能创造一个精彩的世界。

在现代交际中，口才就是生产力。

有口就有财，会说就会赢。

是否能说、会说，着实影响着一个人的财富积累与成败。

当你突然意识到，自己笨嘴拙舌，并不是先天就有“赚钱”与“成功”的潜质时，也没有必要感到懊恼。

放心，财神爷并不会因此而不来眷顾于你。

相反，先天不足就后天来补，只要积极地进行口才方面的训练，假以时日，你也可以练就“金口玉言”的功夫，成为有“财”人，名利双收也是指日可待的。

<<销售金口财>>

内容概要

“交易的成功，往往是口才的产物”，这是美国“超级推销大王”——弗兰克·贝特格近30年推销生涯的经验总结。

对于销售人员来说，哪里有声音，哪里就有了力量：哪里有口才，哪里也就吹响了战斗的号角，进而也就有了成功的希望。

《销售金口财》从口才定律、口才技巧等角度立意，用精彩的事例和深入浅出的理论告诉销售员：销售不仅仅是卖产品这么简单，它是在卖你的人品、卖你的能力、卖你的智慧、卖你的口才。良好的口才会使你的业绩倍增，会使你的销售生涯保持常青。

<<销售金口财>>

书籍目录

前言 第一篇 销售口才的5个黄金定律 第一章 敢开口：嘴巴一张，黄金万两 只要敢开口就能做好销售 用自己的言谈来吸引客户 好口才能够使销售取得突破 好口才能够激起顾客的购买欲望 第二章 肯赞美：把握火候，一本万利 真诚的赞美没人会拒绝 赞美建立在真实的基础上 赞美客户不是拍马屁 赞美要有的放矢 千万别让赞美帮了倒忙 第三章 会听话：倾听比倾诉更令钞票倾心 会说的同时还要会听 倾听有法可循 全神贯注地去倾听 第四章 巧提问：选对池塘钓大鱼，问对问题赚大钱 提问是销售成功的基础 提问能了解客户的需求 销售提问的基本方式 做好提问的准备工作 销售实战中的提问技巧 提问时的注意事项 多做积极的提问 第五章 懂客套：说好客套话，帮助会很大 用客套话应对冷落和冷场 用客套话来缓解尴尬 客套话不要太随意 说客套话不可过度 第二篇 销售口才的5个基本能力 第一章 善表达：你要有一张会唱歌的嘴 会说话是一门艺术 话不投机半句多 多用些积极的措辞 不要与客户争论 面带微笑地与客户交谈 向客户表达你的认同 第二章 有魅力：感染力决定影响力 声音要具有感染力 恰当地运用停顿 谈话时的语气很重要 使用疑问句时的语气 使用双重否定句时的语气 使用设问句时的语气 第三章 需注意：你面对的是活生生的人 适时改变推销方式 学会自抬身价 不该说的话千万不要说 学会掩饰自己的情绪 切勿急于求成 第四章 有禁忌：别陷入无知和冲动中 过于程式化和职业腔 东拉西扯没有重点 心不在焉 重视信用的作用 第五章 知诀窍：就是要让顾客心动 记住客户的名字 不可或缺的肢体语言 用言语唤起客户的关注 请将不如激将 有时语气不妨强硬些 此时无声胜有声 第三篇 销售口才的14个实战技巧 第一章 开发客户：客户就在你身边 把握好客户的购买心理 准客户须具备的3个条件 寻找准客户的3个基本方法 请人介绍来拓展客户 让老客户与“局外人”为你宣传 先了解客户再去“攻城” 从客户身边的人入手 第二章 预约客户：准备打一场攻坚战 约见时间的选择 预约客户的常用方法 电话预约客户的技巧 当面约见客户的方法 第三章 接近客户：合适的就是最好的 接近客户的8种方法 接近客户的3个原则 接近客户应注意的细节 不要忽视接待人员的作用 寻找共同话题来接近客户 不要一味地去迁就客户 第四章 拜访客户：与客户面对面交谈 每次拜访都是一场盛宴 拜访客户也有流程设计 容易忽略的5个拜访细节 20种借口让你再见到客户 拜访区域客户经验谈 第五章 开场话术：1分钟激发客户的欲望 好的开场白是成功的一半 开场白要有创意 设计好开场白 开场的常用方法 坦承来意的开场白 借助第三方开场 借助权威完成开场白 拉家常式的开场白 第六章 产品介绍：突出卖点，引起关注 介绍产品有技巧 成为产品专家 介绍产品的AIDA理论 卖产品不如卖效果 介绍产品时要突出卖点 对销售的产品要有信心 用权威的数字来说话 充分调动客户的想象力 第七章 处理异议：巧妙应对，消除顾虑 客户异议的基本类型 找出异议背后的真实意图 判别客户异议的真伪 处理客户异议的口才技巧 冷静地处理客户的异议 用真诚去化解客户的异议 直接否定客户的异议要把握好度 引导客户说出真实想法 有些异议不必太当真 第八章 电话销售：一条银线决定成交与否 电话销售的基本原则 电话销售的基本流程 电话销售应该注意的事项 电话销售的实战技巧 电话销售要掌握的语言技巧 巧妙地绕过接线人 把握好电话接通后的20秒 掌握好与客户通话的时间 第九章 应对借口：把拒绝变成销售机会 应对“我很忙”的借口 应对“改天再来”的借口 应对“再考虑考虑”的借口 应对“以前用过，并不好”的借口 应对“我要向朋友买”的借口 应对“那你就是要推销东西了”的借口 应对“我想到别家再看看”的借口 应对“我很满意目前的供应商”的借口 应对“我得和领导商量商量”的借口 应对“先把资料放在这吧”的借口 第十章 讨价还价：让顾客心甘情愿掏腰包 处理价格问题的基本原则 处理价格问题的基本方法 价格谈判的技巧与策略 报价的技巧 还价的基本原则 还价的技巧 摸清客户的底线 先“咬紧牙关”后松口 第十一章 因人而异：注意方式，看顾客说话 熟知不同职业客户的购买特点 对待不同年龄客户的口才技巧 对待不同性别客户的口才技巧 对待喋喋不休型客户的口才技巧 对待沉默寡言型客户的口才技巧 对待喜欢争论型客户的口才技巧 对待疑虑重重型客户的口才技巧 对待刨根问底型客户的口才技巧 对待挑剔型客户的口才技巧 对待似懂非懂型客户的口才技巧 第十二章 谈判诡计：天下没有难做的销售 抓住时机掌控局势 不要暴露你的底细 展示你的实力 展示你的自信 有让步就要有回报 找到对方关键人物 第十三章 抱怨处理：按照客户的要求去做 恰当地处理客户的抱怨 客户的抱怨就是你的动力 处理客户抱怨时的语言技巧 处理客户抱怨时的“禁用语” 委婉地回应客户的抱怨 第十四章

<<销售金口财>>

催收货款：回款才是硬道理 催收货款的口才基础 把握催收货款的制胜因素 机智应对欠款人的借口

<<销售金口财>>

章节摘录

有人把销售工作比喻为一场战争。

并引用一位在战争中失去一条腿的军官的话来描述“看不见的敌人”的可怕：“最恐怖的是眼睛看不见的敌人。

跟眼睛看得见的敌人作战。

心中多少有些踏实感；但在密林中作战，看不见敌人，冲进去却没有抵抗。

时间一分一秒地过去，安静得令人窒息。

恐怖成了我们心中的敌人……”销售人员也有两大敌人：看得见的敌人——竞争对手，以及看不见的敌人——自己。

销售人员在面对日复一日的拒绝时，如果没有顽强的斗志和必胜的信念，免不了会产生“太受打击了，我实在是坚持不下去了！

”的逃避思想，这就是心中看不见的敌人之一。

要想战胜这种看不见的敌人，除了销售人员自己给自己鼓气外。

别无良策。

一家规模很大的印刷公司推行扩大销售计划，每6个月雇用一名销售员，新雇用的销售员必须先先在办公室学习商品知识和谈判方法，然后跟着销售教练到现场学习，最后才能得到该公司经理接见的机会。当经理对他讲一些带有鼓励性的话时，他就相当于领到了“销售员的毕业证书”。

有一年。

该公司雇用了—个不成熟而且缺乏信心的年轻销售员，这位销售员在经过前两个阶段的学习后，对自己能否胜任工作一点儿也没有把握，他正担心经理不发给他“毕业证书”呢。

可是。

那位经理在对他讲了“你能干好的”之类的鼓励性的话后，说道：“喂，你听着。

我要把我想要做的事告诉你，我打算让你到大街对面的‘绝对可靠的预计客户’的住处去推销商品。

以往我也总是把新来的销售员派到那里去推销。

理由很简单。

因为那个老头是我们忠实的买主，什么时候都买我们的东西。

但是，我要预先警告你，他是一个厚脸皮、令人讨厌、爱吵嘴而且满口粗话的人。

你如果去见他。

他肯定会对你大吼大叫，仿佛要把你吃掉似的。

不过，你放心，他只是叫嚷一阵而已。

实际上他是不会吃掉你的。

所以，无论他说什么，你都不要介意。

<<销售金口财>>

编辑推荐

《销售金口财》：无论在哪里销售，在销售什么，在什么时候销售，销售口才都将让梦想照进现实。

敢开口：嘴巴一张，黄金万两肯赞美：把握火候，一本万利会听话：倾听比倾诉更令钞票倾心巧提问：选对池塘钓大鱼，问对问题赚大钱懂客套：说好客套话，帮助会很大善表达：你要有一张会唱歌的嘴需注意：你面对的是活生生的人有禁忌：别陷入无知和冲动中开发客户：准客户藏在你的舌头上拜访客户：与客户面对面交谈开场话术：1分钟激发客户的欲望产品介绍：突出卖点，引起关注处理异议：巧妙应对，消除顾虑电话销售：一条银线决定成交与否应对借口：把拒绝变成销售机会讨价还价：让顾客心甘情愿掏腰包魔鬼说服：找到客户的弱点重点突破谈判诡计：天下没有难做的销售抱怨处理：按照客户的要求去做催收货款：回款才是硬道理.....没有口才就做不好销售!《销售金口财》的目标：让你掌握可以立刻派上用场的策略和技巧使你能够迅速和轻松地提高业绩成为销售精英、百万富翁有口才的销售员，总有一天会变成“有财人”销售人员一旦具备了一流的口才，就能够顺利地约见到客户，争取到向对方推销的机会，就能够迅速地吸引客户的注意力、引起对方的兴趣，从而打开销售工作的局面；就能够一步一步地激起客户的购买欲望，并最终说服对方做出购买决定：就能够妥当地处理好售后的相关收尾以及对老客户的关系维系工作。

<<销售金口财>>

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>