

<<一语万金>>

图书基本信息

书名：<<一语万金>>

13位ISBN编号：9787802105492

10位ISBN编号：7802105498

出版时间：2009-7

出版时间：西苑出版社一

作者：苏日力格

页数：195

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>

<<一语万金>>

前言

“现在的生意是越来越难做了！”

”“市场竞争太激烈啦，钱真不好赚！”

”“订单太难拿了，这个客户根本说服不了！”

”“和房东砍价太费劲了！”

”在我们身边，经常会听到类似的感慨。

是啊，钱从来都是不好赚的，如果找不对方法。

生意就没有容易做的；如果摸不清门道，极少有人很容易被说服的，如果抓不住关键。

不过，当你找对了方法，摸到了门道，抓住了关键，你会发现，赚钱原来是那么容易的一件事！

世界上有无数方法可以帮助你赚到钱，而有一种方法无疑是赚钱最快的，那就是懂得如何去说话！

如果你会说话，你将很轻松拿下大订单，促成大交易，做成大生意。

会说话是一门挣钱很快的本事，而这门本事，正是这本书要向各位读者传授的内容。

为了让大家领略一下会说话是如何迅速地赚到钱的。

我们首先给大家分享一个“10分钟拿下百万订单”的真实案例。

通过电话预约，业务员凌小清和某集团采购部罗经理约定某日上午8点见面。

约定好的那天早上7点45分，凌小清到达准客户的集团办公大楼下面。

凌小清知道，准时到达是做业务的基本，尤其是初次拜访客户，早到15分钟能帮助自己初步了解客户的外围情况。

由于离上班还有一段时间，所以集团楼下冷冷清清的，只有三个穿着保安服装和两个穿着普通服装的人正在楼下的大门里忙活。

凌小清主动走上前去。

自信而面带微笑地对他们说：“你们好！”

请问采购部罗经理在吗？

我和他约好了8点钟见面的。

”

<<一语万金>>

内容概要

《一语万金》通过言简意赅的道理和精彩的实战案例向我们证明。

任何方法都比不上恰如其分的几句话赚钱快。

在生意场上，口才非常关键，因为许多时候，几句话就能助你赚进几百万几千万甚至上亿元。

在生活中，几句恰如其分的话很可能帮你省下巨额的成本。

在销售领域，销售高手们往往能通过口才和智慧。

拿到一张又一张的大订单。

这就是我们所说的“一语万金”！

无数事实证明。

会说话是世界上赚钱最快的本事。

出于帮助那些希望通过提升口才增进智慧的人获得财富的目的，本书总结归纳了几条放之四海而皆准的黄金原理和钻石法则。

这些原理和法则，已经被无数的实践证明是一学就会，一用就灵的。

愿您也能通过本书，获得赢取财富的巨大助力，成就您的幸福和富足的人生！

作者简介

苏日力格，上海时代光华教育发展有限公司营销总监北京营运中心总经理国家人事人才培训网特邀讲师北京时代光华教育集团讲师团特聘讲师十几年一线销售管理与团队运营经历，实战经验丰富；多年潜心研究企业管理培训和培训实践的经历。

主要研究：营销能力和销售技术提升、从点到面的沟通技术、组织行为及公共关系、职业经理人胜任力模型、企业内部培训体系建设、营销人员三全培训体系等；《销售与市场》、《培训》、世界经理人网等多家媒体特约撰稿人。

<<一语万金>>

书籍目录

第一章 嘴巴一张，黄金万两 01.会说话是挣钱最快的本事 02.学会销售“诱惑”，就能财源滚滚
03.嘴巴不张也能黄金万两 04.两个问句就能做成一桩大生意 05.迅速提升销售业绩的钻石法则

第二章 赞美，帮你的腰包迅速鼓起来 01.赞美，帮你的腰包迅速鼓起来 02.把握人性根本，掌握成交
主动 03.拿捏好赞美的火候，就能一本万利 04.你给顾客面子，顾客给你票子 05.一贴迅速赢得别
人好感的“万灵药”

第三章 倾听比倾诉更令钞票倾心 01.说话是银，倾听是金 02.倾听，是最大的
恭维 03.透过倾听，捕获购买信号 04.稍动声色，“守株待钱” 05.倾听最管用的武器 06.提升
业绩，从成为“听话”高手开始

第四章 选对池塘钓大鱼，问对问题挣大钱 01.选对池塘钓大鱼，问
对问题赚大钱 02.五秒钟让别人对你感兴趣 03.与人打交道最聪明的方法 04.送你一把打开大人
物心门的金钥匙 05.反问助你更容易掌握成交主动 06.智者问该问的，愚者问不该问的

第五章 幽默
生金，真诚产银 01.能让客户笑出来，就能让他们把钱掏出来 02.幽默风趣促销售 03.幽默的四大
好处和五大招数 04.把斧头卖给美国总统的超级说服术 05.真诚是感动客户的上佳方法

第六章 口才
打造人脉，人脉打通财脉 01.5分钟内把陌生人“说”成朋友 02.切除喧宾夺主这个人际交往的“大
毒瘤” 03.用好客套话，对你帮助会很大 04.牢记对方名字，你将收获巨大 05.有时候，一个微笑
胜过千言万语 06.化敌为友，必学这几招

第七章 用你的“嘴”说动别人的“腿” 01.如何让别人主
动为你服务 02.你越激励别人，别人越听你的 03.软刀子更扎人，软话更感动人 04.批评用好了，
也能征服别人 05.助你成为说服高手的三件法宝

<<一语万金>>

章节摘录

01.会说话是挣钱最快的本事“钻石之王”哈里·温斯顿，是一位拥有“嘴巴一张，黄金万两”式口才的成功商人。

有一回，温斯顿听说荷兰有位富豪正在收集某种钻石，于是便打电话给这位富豪，邀请他来纽约，要推荐一些上等珠宝给他。

荷兰富豪应邀飞到美国，温斯顿让公司里的一名珠宝专家去为他介绍一颗昂贵的钻石。

珠宝专家详尽而细致地讲解了该钻石一流的质地、高科技的切割工艺以及各项珠宝鉴定指数。

荷兰富豪听了讲解后，只是礼貌性地点了点头。

等专家一介绍完，他便站起身来要告辞：“谢谢你，这颗钻石确实非常棒，但它并不是我想要的。

”看到荷兰富豪要走，坐在一旁的温斯顿赶忙上前拦住了他：“先生，让我再给您介绍一下这颗钻石，可以吗？”

”客人出于礼貌，便再次坐下。

温斯顿从珠宝专家手中接过了钻石，但他并没有用任何术语，而是抒发了自己对这颗钻石的无限热爱：“这是我最喜爱的钻石之一，您看，它在阳光下是那么的晶莹剔透，那么的璀璨夺目，它的美多么像天使的脸庞般令人怦然心动啊！

我想，您也会和我一样爱上它的，不是吗？”

”荷兰富豪听了温斯顿的话之后，连连点头说：“那么，请把它卖给我吧。

”于是，一颗价值数百万美元的钻石，便在温斯顿说了几句话之后，找到了新主人。

客人走了之后，温斯顿的一个助手问温斯顿：“为什么客人已经拒绝了我们的珠宝专家。

而您几句话却让他改变了主意呢？”

”温斯顿说：“我们的珠宝专家是钻石界为数不多的几个权威之一，他对钻石的知识远胜于我，我为此付给了他高额的薪水。

但是有一种本事，他没有，我有。

如果他能学会这门本事，我会毫不犹豫地给他开出双倍的工资。

”“什么本事？”

”助手迫切地问。

”会说话的本事！”

他了解自己卖的每一颗钻石，但却不一定懂得根据不同的人说出恰到好处的推销钻石的话。

”珠宝专家的话，不能说不好，但那却是不带多少情感因素的冷静的介绍，对于经常收集钻石珠宝的荷兰富豪来说。

他一定无数次听到过类似的介绍，因此，专家的话没有给他多少新鲜的感受，甚至让他感觉到很无趣。

对荷兰富豪来说，他收集钻石珠宝，是因为他喜爱它们，至于各种“质地”、“切割工艺”、“鉴定指数”对富商来说并不是最重要的，所以专家的介绍，并没有说到他的心坎上，也就没能打动他。

温斯顿的话，却将在珠宝专家眼中冰冷昂贵的钻石，描绘成了美的化身，成了美丽的天使。

温斯顿的话让听者感觉到。

他对钻石饱含着感情，满含着热爱，充满了赞叹，凝聚了激情，从而极富感染力，深深地影响了富商，使之听着顺耳，心有所动，迅速改变了主意，把钻石买了下来。

不会说话，即使有满腹的知识也打动不了买主；会说话，三言两语便能感染别人，让人心动，进而迅速让别人购买你的东西。

因此，从销售角度来说，会说话可以说是挣钱最快的本事！

事实上，说服别人接受一项计划、一个观念或者一种理论，也和推销钻石的道理相同。

如果你会说话，就能轻易地感染别人，让别人乐于听从你的话，按照你说的去做；如果你不会说话，对方的心门就始终紧闭，你就只有白费口舌，浪费时间和精力。

会说话是挣钱最快的本事 会说话是挣钱最快的本事，正如刚才提到的哈里·温斯顿那样，短短几句话就说服了荷兰富豪买下了价值数百万美元的钻石，真可谓是“嘴巴一张，黄金万两”啊。

<<一语万金>>

有人可能会说，“嘴巴一张，黄金万两”的本事，那是大人物才具有的，而且这种本事也太难学了。果真如此吗？

我们不妨看看下面这个故事。

业务员梁维一见到准客户高老板的秘书张英，就满脸堆笑地：“张小姐好！

高老板来了吗？

对不起，我提早到了。

噢，对了，我已经叫工厂送样品过来了。

”梁维顿了一下，东张西望了一会，然后问张英：“是不是还没有送到呀？”

”张英摇了摇头。

“不会吧，还有没送到啊？”

唉！

他们老是拖！

”梁维马上拨手机。

才拨了两下，看见黄志进来，便立刻停止了动作。

“老黄居然也来抢这单生意。

”梁维心想，“他跟我从同一个地方进货的，这下麻烦了，不知道他的报价会不会比我低呢？”

”出于礼貌，梁维还是主动走过去跟黄志握了个手。

黄志也去向张英示好：“张小姐好！

”然后也小声地张英：“请问我那样品送到了没有？”

”张英也照样摇了摇头。

就在这个时候，老总室的门打开了，高老板走了出来，但他没有叫梁维和黄志进去，只是匆匆忙忙地跟俩人说：“你们推销的离心果汁机，有没有附加切菜功能的那种？”

”“有有有！”

”梁维和黄志都异口同声地回答。

“那就现在拿一台样品来给我看看，我急用！”

”高老板说完。

立马又回到了他的老板室里去了。

梁维脑子转得很快，迅速跑到楼外，躲在一角拨通了手机：“喂，我是梁维啊！

我要你们出的那台机器送出来了吗？

什么？

出来了？

你们不是总拖吗？

今天怎么能那么快啊？

麻烦你们再出一趟车送一个甲三型的过来。

拜托！

拜托！

”黄志当然也没闲着，他也打起了：“喂，你好！

我是黄志，我急需补一个甲三型切菜机，如果来得及，请你们跟离心机一起送过来，好吗？”

”俩人拨完电话后，都回到会客室里，等着样品机器的到来。

过了好一会儿，只见高老板穿着整齐地走出办公室。

又过了几分钟，进来了七八个洋人，看样子，今天肯定来的都是大客户。

这个订单，必定很大！

一定要拿下来！

梁维和黄志心里都这么想。

高老板一会又来到会客室，大声地问俩人：“切菜机和离心机到了吗？”

”“马上到！”

马上到！

<<一语万金>>

”梁维和黄志都趋前报告道。

果然，正说话间机器就送到了。

只见三个大箱子被抬了进来。

“梁维先生一台离心机，黄志先生一台离心机，加上后来追加的切菜机，”送货员说。

“请签收。

”这笔530万元的大订单被谁拿下了？

大家应该猜到了。

没错，是黄志。

为什么由同一家委托工厂出的货，同一个送货员，同一辆车，梁维和黄志俩人又在同一时间打的电话，同样要求加送一件甲三型切菜机，最后的结果却是黄志的赶上了，梁维的却没有赶上？

如果你是社会经验丰富又或者很懂得说话智慧的人，就一定早就知道了答案：因为他们说话的方式不同。

试想，当一家工厂因为送货有时候迟和慢所以总挨你骂的时候，有一天。

你居然盼望他还没出发，希望他加送一件东西的时候，你就千万别一开口就问：“东西送出来了吗？

”否则当你这样问的时候，明明东西还没出门，但工厂的工作人员怕被你骂，也会说“走了！

走了！

”这时候，你要他加一件，他好意思改口说“正巧，还没走”吗？

但若你换一个说法：“我急着要加一件，如果你送的东西还没有出门就太好了。

”对方很可能就会说：“真巧！

车子正发动呢，我叫他等一下。

”于是，你就赶上了。

会说话就能拿下大订单，做成大生意，挣到大钱；不会说话，就容易失去来到眼前的“肥肉”！

会说话帮你省大钱，省钱也是赚钱 会说话既能帮你挣到大钱，也能为你省下大钱。

事实上，省钱就是赚钱，而且是最不费力的赚钱，因为省下的每一分钱，都是利润。

有一位太平洋人寿保险的员工，因为会说话，所以在买房子时省下了30万。

30万对于有些人来说可能是一笔不大的数字。

可是对于月收入3000元的打工族来说，得不吃不喝存100个月才能攒到这笔钱！

会说话是非常重要的！

会说话懂砍价，就能为你省下不少钱。

省钱就是赚钱，而且是最快的赚钱方式。

你在买东西的时候跟别人砍价，你砍下的每一分钱，都是净利润。

要学会砍价，就必须懂得如何去说话。

一定要学会砍价。

无论是为了省下5块、10块，还是为了省下5万块、10万块。

每个人的时间都是有价值的，当你知道你的时间的价值是多少的时候，你去砍价时对自己的要求就会大不一样。

所以要先知道自己的时间到底值多少钱。

那么到底时间值多少钱呢？

很简单，通过一个人一天工作几个小时，来计算一下。

假设我们一天工作8个小时，一周工作5天，一年扣掉两个假期，平均工作50周。

这样算下来之后，一个人一年工作大概是2000个小时。

假设你的年收入是20万，20万除以2000个小时，你平均一个小时的价值就是100块。

假设你去买一套房子，这套房经过3个小时的谈判，对方开价40万，最后你以35万成交，省了5万块。

省下5万块用了3个小时做到了，平均一个小时帮你赚到了16666元，这笔钱实话说并不多，但你平常一个小时就价值100元，16666块是100块的166倍，经过砍价，你一下子就赚到了相当于你工资166倍的财富。

所以，你一定要学会说话，一定要懂得砍价，即使你不从事销售工作，不当领导者，不做生意。

<<一语万金>>

从前挣钱靠机会，如今靠智慧和口才。会说话是挣钱最快的本事，如果你是从事销售工作，如果你是生意人，经常还会发挥口才的威力，做到“嘴巴一张，黄金万两”呢。

因此。
学会说话极为必要。

<<一语万金>>

编辑推荐

《一语万金》为追求财富的人度身打造的实用口才宝典。

在生活中，在销售领域，在生意场上，好口才才是你获得财富的金钥匙。

如何在生意场上赢取更多的财富，是每个生意人都追求的目标；如何拿到更多的订单，是每个销售人员日思夜想的重要问题。

《一语万金》没有多少华丽的词句，却有朴素却深刻的口才原理和法则，以及来自实践第一线的案例和经验总结，值得每一位希望借助口才成就自己财富人生的人多多研读，并指导实战。

授人以鱼不如授人以渔，口才是一门大学问，它需要智慧的发挥，更需要在实践中不断应用，才能不断提高。

每一次通过口才去促进生意成交的实践，都能帮助你下一次更加从容地“一语万金”！

如果能用心领悟、努力实践《一语万金》里的道理，将使你更会说话，更会办事，更善于打动客户、上司和朋友，也就更快地成就你期望的人生。

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>