

《赚钱就凭一张嘴大全集》

图书基本信息

书名：《赚钱就凭一张嘴大全集》

13位ISBN编号：9787542928580

10位ISBN编号：7542928589

出版时间：2011-4

出版社：立信会计出版社

页数：420

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《赚钱就凭一张嘴大全集》

前言

有口就有财，能说就能赚。在这个处处讲沟通、时时讲信息的时代，“富脑袋才能富口袋”的理念固然有道理，然而，拥有一张巧嘴，同样可以为你带来丰厚的财富和利润。所以说，要想富口袋，更要富口才。知识就是财富。口才就是资本。在当今这个高速发展的信息时代，随着传播手段的日益现代化，社会竞争的日趋激烈，以及人与人之间关系和交往的密切，在社会生活的各个领域。说话越来越起着举足轻重的作用。一个人的说话能力，常常被当做考察这个人综合能力的重要指标，一个人的发展成功与否也往往由他的说话能力所决定。所以，能说会道、能言善辩、口才卓越的人越来越显示出一种独特的优势。他们在生活的各个领域因口才智慧的有效发挥，而充分施展着自己的才干，并给自己的事业注入最大限度的成功因素。在现代生活中，人们越来越重视口才方面的知识和修养。嘴巴一张。黄金万两。做生意赚钱就凭一张嘴。无论你是街头小贩，还是门店导购、销售人员，或者是经营者、企业家，要想做生意，首先的一步就是要对你的顾客和客户说话。从门店开张到“欢迎再来”，顾客看到的是笑脸迎客，感受到的是悉心的关怀和理解。从拜访客户到成交的临门一脚，客户从推销员的口才中看到了诚意，体验到了专业的素质和修养。从商家和顾客的沟通中，顾客能够从商家的承诺和服务中看到信赖和忠诚。而这一切的成功，都来自于嘴上功夫。经常形容一个会做生意的人“说得比唱得还好听”，的确，要想做个成功的生意人，有时候就需要一种“唱”得技术和能力。生意人会凭借三寸不烂之舌将一个普通的商品说得完美无瑕，能够将一个冷若冰霜的顾客说得心服口服。在生意人巧舌如簧的“诱惑”下，一笔笔生意的订单顺利成交，大批的回头客纷至沓来。这就是语言的力量。就凭一张嘴，就能让你赚得钵满盆盈。掷地有声。口才就是领导力。管理者赚钱就凭一张嘴。如今能言善辩、口才卓越的企业领导等管理人士越来越显示出一种独特的优势，也越来越受到人们的崇拜和喜欢。一个优秀的企业管理者一定有一种独特的语言魅力和说话艺术。他可能说话中肯有力，言之有物，让下属们佩服得五体投地；他可能说话言辞犀利，气势威严，让下级人员不敢抗旨，从而权威不求自立；他可能说话与生俱来带着一种亲和力，一个幽默便起到息事宁人的最佳效果，一句宽慰则能让下属备受感激，从而心甘情愿为之效劳；他会在会上慷慨陈词，外引内联，促成上下齐心的凝聚力，为企业创造巨大的财富，而在会下则深人民心，体贴员工，亲如一家。很难想象，一个口才欠佳的领导者，如何在工作和管理中支撑局面，威慑众人。只有具备一流的口才和说服力，才能成为百万财富的实践者和缔造者。会说会道，舌灿莲花。职场人赚钱就凭一张嘴。一个具备良好口才能力的职场人士，可以让领导瞩目，让同事欣赏，让下级敬佩。好口才能够大大提升你的职业形象、职场前景，促进职业生涯的发展；帮助你平衡职场中的人际关系，让你顺利地在职场的舞台上大显身手，游刃有余。口才是当今职场人士必备的能力，可以说，它影响着你的晋升、加薪，决定着事业的成败。会说话的职场人可能会因一句话而赚得更多财富，不会说话的人则有可能因言语不当而丢了金饭碗。所以，不要小看了你在职场上的任何一句“豪言壮语”，它就是你的安身立业之本。唇枪舌剑口水战。谈判桌上把钱赚。谈判家赚钱就凭一张嘴。没有比谈判桌上更能发挥口才的重要性了。一场精彩的论辩博弈，不仅让双方的利益达成了共识，也让彼此都有钱可赚、有利益可得，靠得就是说。成功的谈判家，可以用激情澎湃的演说出奇制胜，也可以用娓娓道来的方式深入人心，发人深省；可以据理力争，争取最大的利益，也可以适当地让步不战。自胜。谈判是一个语言智慧的擂台赛，掌握了谈判的口才技能，就拥有了驾驭别人的能力。可以说，每一位谈判高手，都是一个出色的演说家。由此可见，良好的口才能力是通往财富大门的金钥匙。生意人拥有它，可以实现发财致富的梦想；企业家拥有它，可以为雄厚的资本再添一份力量；管理者拥有它，可以树权威、做榜样，塑造领导者魅力的自我形象；职场人拥有它，可以丰富你的钱袋，助你在人生的道路上一帆风顺；谈判家拥有它，就可以成为商界的赢家。这本《赚钱就凭一张嘴大全集》从销售、管理、职场、谈判等方面阐述了口才的重要性。在我们的生活中，这四个方面与经济利益息息相关，而实现和获得这些利益又离不开口才。书中的每一位成功者的故事都为我们提供了很好的经验和启迪，帮助我们训练口才的实战技能，丰富我们的语言艺术，让我们真正地见识到了语言的魅力和伟大，真切地体会到了提高口才能力是多么的重要和有用。赚钱需要智慧，也需要语言。愿读到本书的生意人、管理人、领导人、职场人、谈判家们，都能做个会说话的成功人，只凭动嘴就能轻松赚钱！

《赚钱就凭一张嘴大全集》

内容概要

《赚钱就凭一张嘴大全集(超值金版)》内容简介：好口才是在商场中发财致富的通行证，是在官场中左右逢源的魔法石，好口才是职场上平步青云的护身符，是打开上级心灵的金钥匙，好口才是获得下属拥戴和敬佩的如意棒，是谈判桌上名利双收的定心丸，打造语出惊人的商界人才，训练妙语连珠的销售精英，培养能言善辩的口才臣僚，成就魅力四射的职场人士，展示掌控全局的谈判雄风。

《赚钱就凭一张嘴大全集》

书籍目录

第一篇 商家卖主：赚钱要练好5种嘴上功夫第1章 敢开口，会开口不敢开口就做不了生意好口才助你打开生意局面口才是商战双赢必备的素质会说话盘活生意，不会说话赶跑生意话语一到卖三俏，好口才就能发大财第2章 擅赞美，会赞美赞美——打开他人“心防”的有效方法从消费者的兴趣点出发来赞美细致入微的赞美如沐春风赞美的尺度就是能否被消费者所接受让赞美变得更有新意找不准赞美点就应声附和或请教对方第3章 有礼貌，懂寒暄生意人要说好客套话用客套话套出对方的需求用客套话来缓解尴尬客套的承诺不能轻易说客套话过多会起反作用第4章 有准备，够专业成功商家应具备的专业素质专业的产品知识是商家的第一武器做足准备，说话才到位专业话并非程式化和职业腔提供专业的服务第5章 头脑活，巧说服巧做生意巧说话灵活应对，巧妙说服两个擦鞋童脑筋一转，生意加倍赚让“第三者”为你说话“大实话”换个说法第二篇 老板经理：好口才就是宝贵的资本第6章 与员工沟通时，要赢信赖树权威最让员工信服的领导说服口才维护自身威信的领导辩论口才消除员工怨气的领导劝慰口才化解员工矛盾的领导调解口才赞扬和鼓励的领导激励口才指责和指正的领导批评口才调动员工积极性的领导鞭策口才提升团队凝聚力的领导鼓舞口才最易打员工心的5种领导语言风格第7章 与客户沟通时，要有技巧有策略会说话才能跟客户做成生意有效地进行客户拜访寻找说话的借力点换个说法，为客户提供“实惠”不要忽视电话沟通第8章 与合伙人沟通时，要重利益有远见公私分明，说话要把握分寸态度恭敬，言语中增进感情理解难处，委婉地说出拒绝互惠互利，“愿长期合作愉快”谦逊豁达，利益友谊共长存第9章 商务应酬时，要彬彬有礼谈吐优雅领导的交际应酬技巧领导的宴席应酬技巧领导的接待语言技巧领导的即席讲话艺术领导的就职演说艺术领导的涉外讲话艺术第10章 危机沟通中，要头脑灵活话语到位危机沟通的7步战略选好危机新闻发言人危机沟通有原则企业危机沟通的10大禁忌第11章 常见场合下发言时，要大方得体且自然会议主持时领导语言掌控技巧接见纳新时领导欢迎致词艺术节日庆典时领导恭贺添彩艺术大会开幕闭幕时领导致词艺术演讲发言时领导解围语言技巧媒体采访时领导应答应酬技巧招聘面试时领导提问考核技巧深入群众时领导日常谈心技巧第三篇 职场人士：好口才就是好前途第12章 应聘面试时，端庄得体会说话自我推销好口才自我介绍很出彩面试难题巧应答从容面对招聘官妙语连珠脱口而出表现有度懂火候第13章 要求升职时，要把话说到点子上说话到位，赢得上司的赏识主动汇报，让上司听见你的“声音”献计献策，赢得提拔机会巧言进谏，把握分寸说服上级说低头话，让上司为你办事第14章 要求加薪时，要把理由说得够充分贡献和努力，加薪有底气给加薪一个理由自动自发地负责是加薪的秘密看准时机提出加薪要求第15章 想要跳槽时，要把话说好说圆跳槽——谋定而后动错误的跳槽理由怎么说出跳槽话跳槽之前问自己第四篇 销售人员：好口才就是好业绩第16章 与客户沟通时，探清虚实直捣心窝问对问题，卖出东西多提问，少陈述多做引导式提问受欢迎的“二选一”提问法12种销售中最易成交的提问技巧销售中的提问禁忌第17章 介绍产品时，专业敬业获认同直陈产品介绍法产品演示介绍法数字产品介绍法FABE产品介绍法第18章 讨价还价时，唇枪舌剑摸底线一分价钱一分货好产品质优价更优细分法让客户感觉“没多花钱”聪明报价摸准还价的底线筑高台喊价成交法不如和客户一起赞同“价太高”降价不如提价好花钱补漏不如高价到位回头客的价格让步第19章 处理异议时，能言但是无须善辩8种方法教你准确识别客户的异议别因客户的假异议丢生意友好地处理客户的争论巧妙化解客户的抱怨和投诉处理客户异议的语言技巧让客户自己发现问题当异议确实需要直接否定时第20章 面对不同客户时，察言观色攻弱点面对能言善道的客户，要在短时间内完成你韵交谈面对沉默寡言的客户，引诱对方多开口很重要面对强词夺理的客户，让他三分，避免直接的争论与冲突面对多疑多虑的客户，用理解和真诚赢得对方的信赖面对刨根问底的客户，给予准确有效的应答面对吹毛求疵的客户，先赞赏对方的“高见”再迂回夺胜面对故作高深的客户，别忽视对方的自尊心面对争强好胜的客户，激将法让对方掏腰包第21章 应对借口时，随机应变才有利有进有退应对“改天再来”的借口迅速果断地判断出客户的“我很忙”当客户说“你是为产品做广告吧”从客户的“再考虑考虑”中寻找突破口重点强调法拉住喜欢“想到别家再看看”的顾客做好求证工作，打消客户想“和上级（领导）商量”的念头简单应对，不被“先把资料放在这儿吧”的借口所打发第22章 说服客户时，步步引导其说“是”让你的语言具有诱导性引导客户说出真实意图正确应对客户的“不”从“不”到“是”是”是高明的隐秘说服术让客户说“是”用6+1提问法让客户

《赚钱就凭一张嘴大全集》

说“是”找到说服的关键点让客户自己说服自己第23章 促成交易时，要看时机用方法督促法使客户作出最后的购买决定4步骤说话让你顺利成交利用折扣促成交易推销过度也会放飞到手的鸭子第24章 售后服务时。热情周到获口碑售后服务的语言要求“333”售后征询客户反馈用语让你的服务语言充满爱的味道全方位服务更要让客户听到不敷衍客户，售后服务不能蒙混过关做好客户的回访工作第25章 催收账款时，要有理有据有手段将催收账款“说”到底把握催收账款的10大制胜因素机智应对欠款方的借口不同客户的不同回款策略“呆赖客户”面前不心软催收账款的口才艺术第五篇 门店导购：好口才就是好利润第26章 当顾客进门时，寻机使用开场白礼貌用语是销售开场白的第一关不要刺耳的程式化招呼顾客盈门，别等被动询问精彩开场白，生意自然来别忽视接待人员的作用别让闲逛顾客砸了生意第27章 与顾客交谈时，探询顾客真实需求了解顾客选购商品的重点考虑因素与顾客进行双向沟通找准顾客的真实需求挖掘顾客的潜在需求不如直接问“你喜欢什么样的？”附加销售让顾客有多项需求探询顾客的购买力第28章 当顾客试用时，发现把握销售时机让顾客自己体验营销，303“这件衣服颜色（款式等）不太适合”“大小不合体，太显胖”“用了之后没啥感觉”应对试用后不表态的顾客第29章 当顾客询问时，做好产品专业介绍产品介绍AIDA理论抓住产品推介的有利时机在推销的过程中给予说明剥笋法消除顾客疑虑突出产品优势让顾客不再货比三家“您自己来比较一下”适当地说出产品的缺点当顾客“不认”新产品时调动客户的想象力第30章 当顾客提出异议时，及时进行有效沟通顾客想看看别的款式关键是“适合你”顾客想“再换一件新的”当顾客提出退货或换货要求不是质量的错当退（换）货期已过“产品都是刚开始效果不错，到最后却没有效果了。”“送人的礼物，如果不合适就不好了。”第31章 当顾客要求优惠时。协调好相关促销问题限量促销，给顾客制造紧迫感限时促销，让顾客疯狂抢购制造短缺：当商品只剩一件时紧俏商品：“没货”促销法捆绑式促销：这个商品套装经济又实惠先大后小来促销“买了这么多也不给优惠点吗”顾客喜欢“非卖品”怎么办第32章 当有成交把握成交时，见缝插话促交易假设成交法声东击西成交法隔空打穴拉拢法意向引导成交法循序渐进追问法施加压力成交法第33章 当出现突发事件时，及时迅速来补救及时把不利向顾客有利的一面转化意外的尴尬巧处理宽容的语言对待顺手牵羊的顾客顾客蛮不讲理，店员机智应对顾客行为过激，店员巧言化危机面对习惯性贬低和批评商品的顾客当顾客不配合登记资料（或做调查）时第六篇 谈判人员：好口才就是成功签约的法宝第34章 谈判准备阶段，准备充分再开口了解谈判的语言形式和特点谈判者应具备的口才能力做好谈判前的必要准备工作模拟谈判，做个铺垫第35章 谈判开局阶段，精彩亮相夺先声创造和谐的谈判氛围正确处理开局的“破冰”期给谈判一个好的开场开局阶段就掌握主动权提出谈判目标第36章 谈判磋商阶段，你言我语定意向谈判中的说服技巧谈判中的论辩技巧谈判中的攻守之道谈判中的问答艺术谈判中的协商技巧运筹帷幄的谈判常用策略第37章 谈判终局阶段，互惠双赢相言欢缓和谈判中的争锋化解谈判中的冲突打破谈判中的僵局做好谈判中的让步利益是谈判的根本点双赢是谈判的终极目标

章节摘录

好口才助你打开生意局面 相信几乎每一位销售员都曾经遭遇过客户的冷遇，吃过闭门羹，特别是在对客户进行陌生拜访时就更是如此。而客户之所以冷遇销售人员，大多是出于他们的疑虑和反感——有的是对销售人员的疑虑和反感，有的是对产品的疑虑和反感。如何消除客户的冷遇和反感，是决定销售工作能够顺利进行的一个关键。这时，如果销售员拥有杰出的口才，就有助于消除客户的疑虑，促进交易的成功。

弗兰克先生是美国最著名的保险推销员，在一次对陌生客户的拜访中，他就是采用一种赞美的方式，使一位对推销员极其反感的先生改变了对他的看法，而且后来他们还成为了好朋友。在推销的过程中，弗兰克是这样与对方进行交流的：

吉姆先生是个大忙人。有许多保险推销员都想接近他，向他推销人寿保险，但是由于他对推销员非常反感，总是不给他们好脸色看，所以很多人最终都是碰壁而归。当弗兰克第一次前去拜访他时，开始也遇到了同样的冷遇，但是最终他居然取得了成功。下面就是贝特格第一次和吉姆先生见面时的谈话，请注意他是如何获得吉姆先生的冷遇的：

弗兰克：“吉姆先生您好，我是保险公司的推销员弗兰克，您认识沃克先生吗？就是他介绍我来的。”

话毕，弗兰克把沃克先生亲笔签名的名片递给了吉姆先生。吉姆先生看上去同样是满脸的冰霜，他瞥了一眼那张名片，扔在桌子上，嘟囔着说：“又是一个推销员。”

弗兰克说：“是的……”

在他还没有来得及进一步说明情况时，吉姆先生就已经打断了他：“你已经是今天第10个推销员了。我还有很多事情要做，不能花时间听你们这些推销员的话，不要再做无用功了，我没有时间。”

弗兰克：“我只打扰您一会儿，请允许我做个自我介绍吧。我这次来，只是想和您约一下明天的时间，如果不行的话，再晚些时候也行。您看是上午还是下午？我只需要20分钟就够了。”

吉姆：“我已经说过了，我根本没有时间。”

弗兰克用了整整一分钟，仔细地看放在地板上的产品，问道：“您的工厂生产这些东西吗？”

吉姆：“是的。”

弗兰克：“您从事这一行有多长时间了？”

吉姆：“哦，有二十多年了。”

弗兰克：“您是如何开始干这一行的？”

吉姆先生仰身靠在椅背上，态度突然变得亲切地说：“这说起来话就长了。我17岁那年就到一家工厂打工，在那里没日没夜地干了10年。后来，我就开了现在这家公司。”

弗兰克：“您是当地出生的吗？”

吉姆：“不，我出生在瑞士。”

弗兰克：“那您肯定是在年龄很小时出就来了？”

吉姆：“是的，我离开家时只有14岁，曾在德国待了一段时间。后来，我才来到美国的。”

弗兰克：“那您肯定是带了大笔的资金，来这儿开拓事业的。”

吉姆先生微笑着说：“我是从300美元起家的。干到现在，已经有了300万美元。”

弗兰克：“看看您这些产品的生产过程，肯定是很有意思的事。”

吉姆先生站起身来，走到贝特格身边说：“不错！我们的确为自己的产品感到骄傲。我相信，这些产品在市场上是最好的。你愿不愿意去工厂，看看这些东西是怎么生产出来的？”

弗兰克：“如果您愿意的话，我真的很高兴。”

然后，吉姆先生像老朋友一样将手搭在弗兰克肩膀上，陪着弗兰克一起去参观工厂……

就是这样，弗兰克在第一次和吉姆先生见面时，并没有向他卖出任何保险，而是对他的事业表现出极大的兴趣，并对他的创业经历给予了真诚的赞美，从而为双方的沟通打开了局面，并由此赢得了吉姆先生的好感与信任。但是从那以后的十几年的时间里，弗兰克向吉姆先生卖了将近20份保险，还向他的儿子们卖出了6份。弗兰克不仅赚了不少钱，还和他成了好朋友。

口才是商战双赢必备的素质 会说话是一门艺术，同一个意思，表达方式不同，结果也就不同。作为商家。一定要明白这个道理，然后才能加以运用。

从销售的角度来看，商品的外观、包装固然重要，但把商品成功地介绍和推广出去更重要。商家卖主的口才是一件有力的武器，要做到说的比唱的还好听，这样才能促使交易的成功。 ……

《赚钱就凭一张嘴大全集》

编辑推荐

好口才才是商场中发财致富的通行证，是官场中左右逢源的魔法石；好口才才是职场上平步青云的护身符，是打开上级心灵的金钥匙；好口才才是获得下属拥戴和敬佩的如意棒，是谈判桌上名利双收的定心丸。

《赚钱就凭一张嘴大全集》

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:www.tushu000.com