

# 《销售冠军的超级口才课》

## 图书基本信息

书名：《销售冠军的超级口才课》

13位ISBN编号：9787115367396

出版时间：2014-9

作者：王宝玲

页数：278

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](http://www.tushu000.com)

# 《销售冠军的超级口才课》

## 内容概要

销售的核心就是沟通，沟通的目的是销售！

销售工作是一项与客户不断保持沟通的工作，谁与客户之间的沟通更为有效，那么谁就能与客户顺利成交。好的销售口才，不仅体现在陌生拜访、产品介绍、解答疑问等环节上，更多的是一种沟通气氛的营造和客户心理的认同。

《销售冠军的超级口才课：第一次做销售就上手》通过实用的方法和经典的案例，能让销售员，尤其是销售新手在短时间内就掌握销售口才的精华，使你不必跋涉崎岖的销售之路便能探究到通向成功的捷径。

# 《销售冠军的超级口才课》

## 作者简介

王宝玲：台湾大学经济系毕业，美国加州大学MBA、统计学博士。现任盖曼群岛商创意创投董事长、香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁，并创办台湾采舍国际公司、北京含章行文公司、华文博采文化发展公司。为台湾知名出版家、营销学大师，对企业管理、个人生涯规划及微型管理、营销学理论及实务，多有独到之见解及成功的实务经验。主要著作：《用听的学营销》、《为什么没有业绩》、《超级销售口才训练方法》、《管理者Know How》、《紫牛学管理》、《销售应该这样说》、《销售潜规则》、《王道：成功3.0》、《王道：业绩3.0》等近百册。近年主要经历：2006年北大管理学院聘为首席实务管理讲座教授。2007年香港国际经营管理学会世界级年会获聘为首席主讲师。2008年吉隆坡论坛获颁亚洲八大首席名师。2009年受邀亚洲世界级企业领袖协会（AWBC）专题演讲。2010年上海世博主题论坛“未来学”主讲者。

## 书籍目录

### 第一章 用正心态塑造销售正能量

- 一、你的自信，不是伪装给别人看的 002
- 二、成交难，一小半源于心态，一大半也源于心态 005
- 三、让客户从言谈中看到你的责任心 008
- 四、没有诚信，何来沟通 013
- 五、成交要积极，而非心急 016
- 六、遭受拒绝七次，就会成交 022
- 七、尊重客户，而非恭维客户 026
- 八、恐惧，会让你语伦次 031

### 第二章 客户也需要“哄”，你知道吗

- 一、用好开场白，生意成一半 038
- 二、不可不知的几种开场方式 042
- 三、肢体语言是心灵的话语 048
- 四、销售员必学的一些问候动作 054
- 五、与客户进入同一频道 058
- 六、赞美是比金钱更重要的东西 062
- 七、好听力，不得不练的功夫 065
- 八、敞开心扉，打破“心墙” 068

### 第三章 打败你的不是产品，而是口才

- 一、声情并茂，打动人心 074
- 二、介绍有条理，客户才清晰 079
- 三、举例、激将、示范，成交的利器 086
- 四、突出优点，淡化劣势 090
- 五、过分夸大只会适得其反 095
- 六、刻意贬低对手并非明智之举 099
- 七、让客户零距离接触产品 103

### 第四章 问题提得好，订单自来找

- 一、提问顺序要按客户的接受程度来进行 108
- 二、五种方式，提问死角 113
- 三、制造紧迫感，促使其早下决心 116
- 四、反问，掌握主动权的良方 120
- 五、化解紧张氛围的幽默技巧 125
- 六、一些技巧性的提问方式 130

### 第五章 只为成交找方法，不为失单找借口

- 一、不要指望客户自己克服犹豫 136
- 二、善于寻找身边的帮手 140
- 三、巧用激将法，触动客户的内心 145
- 四、帮助客户建立购买的信心 150
- 五、客户想成交了，你不能不知道 155
- 六、找出双赢点，成交更容易 158
- 七、想办法堵住客户的借口 162
- 八、让客户保持“肯定思维” 167

### 第六章 别把异议当坏事，有异议才有机会

- 一、不知道原因，异议就法处理 174
- 二、让客户主动起来 179
- 三、坚决否定让沟通进入死胡同 185
- 四、精诚所至，金石为开 189

- 五、论如何，不与过激的客户发生冲突 194
- 六、练就一双慧眼，识破真假异议 197
- 七、争执只会让问题越闹越大 202
- 八、从模糊的异议中找出真正的话题 207
- 九、客户陪同者，必须重视的因素 211
- 十、拒绝归拒绝，不能伤和气 215
- 第七章 巧妙应对客户的讨价还价
  - 一、让客户知道多花的钱很值得 222
  - 二、掌握好火候再报价 226
  - 三、最初的报价要慎重 230
  - 四、条件允许时，让客户出价 233
  - 五、以退为进，迂回取胜 236
  - 六、五种方法，扭转谈判僵局 241
- 第八章 难缠的客户，需揭穿
  - 一、找出客户犹豫不决的“点” 246
  - 二、利用反对意见向前迈进 251
  - 三、客户固执，你可别固执 255
  - 四、应对话痨客户有技巧 258
  - 五、帮助寡言的客户打开话匣子 261
  - 六、客户冷漠，就聊出热情 266
  - 七、客户事事皆通，你要更通 270
  - 八、遇到性急的客户时要保持耐心 273
  - 九、客户爱争论，你不要反驳 276

# 《销售冠军的超级口才课》

## 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](http://www.tushu000.com)