

一句话说服客户：帮你成为最有说服力的销售员



[一句话说服客户：帮你成为最有说服力的销售员_下载链接1](#)

著者:吕国荣，吕品 著

[一句话说服客户：帮你成为最有说服力的销售员_下载链接1](#)

标签

评论

寄来还没有怎么看呢。不过卡着标题还不粗

不错，值得推荐！不错，值得推荐！不错，值得推荐！不错，值得推荐！不错，值得推荐！

好，细节都写到了，对我很有帮助！！！！

书很不错，有帮助性，下次还会光顾

纸张不错，印刷比较清晰！内容丰富，值！

货已收到，包装完好

不错的书 老少皆宜

书很便宜，而且是正版。赞一下

很喜欢 会介绍给朋友

很好看 值得学习！很好看 值得学习！

还不错，有些启发。对工作有些帮助

到货也很快，喜欢。。。

值得收藏 价廉物美 推荐

思路清晰~ 值得看~总体上给个好评~

看起来是正版，挺好的

还， 可以

非常好的书，值得一看！ 不跟用处多大！ 很好的

不错的书，值得大家拥有和阅读！

好好学习天天向上，书写的不错

很好，很便宜，比当地购买便宜

好书，所有人值得一看

还在读书中，满新的，送货太慢

统计局李局长推荐购买！

非常满意，五星

还不错，可以

学习伟大推销员的秘密，提高我们的销售水平

书很好 值得一读，比书店实惠多了，就是送货速度慢了点

买来学习一下技巧，还在研究当中，对新手有一定的作用吧

内容还不错 就是我要找的学到很多东西

写得比较实在。值得读一读。

很好很好！

一般，一般，一般，一般，一般，

好！!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

非常不错的一本书，首先是正版，纸质好，内容也比较精炼，阅读完收货很大，发现京东买书是不错的选择，以后买书仍然选择京东。

.....

"[ZZ]写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。[NRJJ]书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。
[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。读书很有意义，之所以谈读书的意义，是因为自己也曾遗忘过他的重要。前不久自己在网上无意间搜索到关于自己的一条信息，那是文理学院电台的一次采访记录，本人作为毕业生学长对学弟学妹们的寄语：一本正经强调希望他们一定要多读书，记得当时看到那条信息的时候我感觉很惭愧，因为我似乎很久没有静下心来看书了，毕业到现在不知不觉也快一年了，回首一看，确实成长了不少，与工作不相符的学生气少了许多，但遗憾的是，学生那种好学、爱读书的习惯也渐渐地在消失。“工作了，社交应酬是难免的，要多交朋友！工作很累，娱乐放松也是应该的，要融入社会就应该这个样子，不要搞得跟个学生一样”，这时常是自己给自己找的借口，其实是一种狡辩和不成熟的表现。记得有个周末晚上跟朋友们喝酒、打麻将。凌晨一两点才回去，一个人躺在床上盯着天花板，感受到的是阵阵空虚，我问自己这样的生活有意义吗？回头看看书架上的那几十本书，沾满了灰尘，恰似自己读书的激情被一种消极的生活态度所掩盖，一种悲凉的情绪笼罩在心头，不知道是为书还是为自己！喧闹繁华的生活时常让我感到浮躁，无法沉下来学习，反过来又让自己更加的觉得生活乏味。每当我远离书本，而把时间浪费在无谓的消遣上时，脑海里面时不时会出现一个声音：“你在挥霍青春！”。[NRJJ]"

一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员这本书也的非常好很实用超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费很不错帮你成为最有说服力的销售员。用精彩的开场白打动客户，用一句幽默开启销售之门，一句话唤起客户的好奇心，一句赞美，顶得上十句劝说，一句提问，问出生意来，一句话激发客户的购买欲望，一句请教是最好的说服，批准客户异议，一句话解决，说到位，更要做到位，知名畅销书作者、著名培训师吕国荣最新力作话不在多，精准就行，一语中的句句到位。说好销售中最关键的那句话大幅度地提升你的销售业绩。超级销售口才训练秘籍抓住成功销售的关键点一句话说服客户。为什么同样是销售员，有的人业绩收入非常高这些顶尖销售员成功的秘诀是什么为什么他们能比别人的销售业绩好很多因为他们很善于说服客户。说服，既是一门艺术，又是一门技巧。从本质上来说，销售工作就是要通过说服客户来达成交易。一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员将教会你一整套销售说服法则，语言生动、通俗易懂，让你轻松地学到一句话说服客户的技巧，成为顶尖的销售高手！，，在销售活动中，可以适当地开一些玩笑，但要注意把握好分寸，不宜过头。有些话，说出来绝对不幽默，你不妨先从检讨这些习惯开始做起。（1）过度使用同样的字词，或重复相同话题没人喜欢同样的东西一听再听，就算你没有新故事，也要替角色换个名字和特征。（2）不该幽默而幽默幽默常能换来笑容，但在一些严肃的场合，你的幽默也许能

换来一时轻松，却得提防秋后算账。（3）过度模仿有些人会模仿其他人的特征、相貌来搞笑，虽然能暂时博得一笑，但往往充满讽刺，有时会令人反感。4.学会自嘲在与客户沟通中，总会有处境尴尬的时候。这时，如果用自嘲来对付窘境，不仅能很容易找到台阶，而且还会产生幽默的效果。在销售工作中，销售员如果适当地使用自嘲，不仅可以博得对方一笑，也连带拉近了和客户之间的距离。这种自嘲的幽默方式被许多幽默之人所使用，例如一位老师，虽然未到中年，但是头发已经大多秃光了，于是许多学生在背地里叫他秃头老师。后来这位老师干脆在课上说其实我到希望我的头发可以掉光，这样我在上课时教室里的光线就会更明亮一些。这惹得课上的同学一阵大笑，后来同学们都对这位老师尊敬无比，再也没有人叫他秃头老师了。一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员介绍了怎样在销售方面施展超级说服力，把握好说服客户的关键语言，提供大量贴近销售实际的事例和精练的要点，读者从中可以很轻松地学到说服客户的关键技巧，可以即刻运用于实战。一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员不仅可用做销售员和准备进入销售行业人员的入门读本，也可作为企业销售员的培训教材

很喜欢...吕国荣1.吕国荣，...吕品1.吕品，他的每一本书几本上都有，这本一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员很不错，帮你成为最有说服力的销售员。用精彩的开场白打动客户，用一句幽默开启销售之门，一句话唤起客户的好奇心，一句赞美，顶得上十句劝说，一句提问，问出生意来，一句话激发客户的购买欲望，一句请教是最好的说服，批准客户异议，一句话解决，说到位，更要做到位，知名畅销书作者、著名培训师吕国荣最新力作话不在多，精准就行，一语中的句句到位。说好销售中最关键的那句话大幅度地提升你的销售业绩。超级销售口才训练秘籍抓住成功销售的关键点一句话说服客户。为什么同样是销售员，有的人业绩收入非常高这些顶尖销售员成功的秘诀是什么为什么他们能比别人的销售业绩好很多因为他们很善于说服客户。说服，既是一门艺术，又是一门技巧。从本质上来说，销售工作就是要通过说服客户来达成交易。一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员将教会你一整套销售说服法则，语言生动、通俗易懂，让你轻松地学到一句话说服客户的技巧，成为顶尖的销售高手！一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员介绍了怎样在销售方面施展超级说服力，把握好说服客户的关键语言，提供大量贴近销售实际的事例和精练的要点，读者从中可以很轻松地学到说服客户的关键技巧，可以即刻运用于实战。一句话说服客户帮你成为最有说服力的销售员不仅可用做销售员和准备进入销售行业人员的入门读本，也可作为企业销售员的培训教材使用。世界第一成功导师安东尼·罗宾曾说销售没有成功，不是顾客有问题，而是我们的说服力有问题。从本质上说，销售工作就是要通过说服客户来达成交易。销售员只有成功地说服客户，最后才能达成交易。要想把客户说服，要注意语言表达的技巧和力度。俗话说一句话说得让人跳，一句话说得让人笑。同是一句话，不同的说法，效果大不相同。佐藤先生开的汽车已经很老很破了。他在创业年代艰苦奋斗惯了，现在成功了，怎么也舍不得换新车。像佐藤这样的人，是各汽车销售公司最好的潜在客户，但是，很久以来，都没有人能成功地向他出售一辆汽车。主要原因就是，这些销售员总是会说他这辆车子太破太旧了，跟您身份不符您这破车三天两头就要修理，修理费用得要多少呀这一类的话。佐藤听到这些话，心里总是不痛快。最后终于有一位销售员成功了，原来，他没有发出这一类批评性意见，而是这样说您的车子还可以再用几年，现在换了新车有点可惜。不过，这辆车能够行驶12万公里，您开车的技术真是高超！这话真是说到佐藤心里去了。销售员的话隐含着车子太旧的信息，但是，表面上一个字也没有说，让佐藤感到十分受用。最终，他给自己换了新车。这就是说服的

看到这本书的名字，我想很多人一定会和我有一致的看法。
“成功就靠这点破英语”，这样的标示不比“超级成功学”这样的心灵鸡汤号召力来得弱，但是却没有落伍的形而上学那般虚无缥缈。
不得不承认英语在现在社会的地位，它是一个看得见摸得着的制胜武器，靠英语成就自

己的人不胜枚举，这样的成功复制法实实在在，有血有肉。
如果这本书畅销，我们不会觉得奇怪，因为它正中很多人的下怀。这个社会的浮躁之风由来已久，没有主流思想的遏制，导致浮躁之人愈加浮躁。
只靠一本书，就能赢天下么？
我们对于任何一本畅销书的宣传语都要清醒理智地看待，也许你因为它而热血沸腾一时冲动，但是冷静下来你要清醒地面对，即便再经典的著作，我们都需要根据自己的情况，取其精华去其糟粕。
把这些问题都想清楚，那么不得不说，除了映衬表面的那些浮躁之气，我在这本书里也看到了很多很多。
如果说在学英语的人中有两个极端，有一类人基础雄厚，脑子里的单词车载斗量，就是无法开口；还有一类人基本上搞不清楚语法，会的那几个复杂词汇屈指可数，但是就是能随时随地和老外谈笑风生。
那么以我的角度看，英语六级虽然没有过600，不过肯定也是脱离英语小白菜的行列了，那么完全有能力综合两类人的长处。显然，我认为先具备第二类人的能力是最划算的。这也是这本书讲述最核心有价值的东西。
我觉得，作者这种用最少的的时间取得最明显效果的抓重点思想是最值得借鉴的。无论是看美剧，模仿发音，还是选择地道有亮点的句式，精中选精，都能够让我们迅速看到进步的成果，可以说是一种非常市场化的包装手段。这是对每个在英语学习道路上奋斗的筒子们最大的鼓舞。那么在此基础上再扩充自己的储备，很显然会事半功倍。
笑傲江湖里的华山派的剑宗和气宗之争，是一个很有意思的辩题，那么显然是剑宗赢了，不管道理上是否经得起推敲。
我觉得英语也是这样，先把剑招练得出神入化，已经可以击退一大把敌人了，毕竟我们不需要和那么多绝顶高手拼个你死我活。然后苦练内功，你会发现早已经走在同辈的前列了，别人只有望你项背的份儿。成功是摆在那的，不过要等待你揭开浮躁的面纱。
网上有很多免费的杂志，实际生活中是需要买的，多看，审美自然提高了，穿着好了，回头率我就不说了 最科学
主要是饮食设计方面，建议好好研究一下，因为我不知道你那儿的饮食习惯

[一句话说服客户：帮你成为最有说服力的销售员_下载链接1_](#)

书评

[一句话说服客户：帮你成为最有说服力的销售员_下载链接1_](#)