

每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课



[每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课_下载链接1](#)

著者:王宏 等 著

[每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课_下载链接1](#)

标签

评论

此用户未填写评价内容

不错。京东物流快

书很不错，非常值得，不错

很不错、值得推荐、要认真看、争取更上一层楼

还没开始看，听说很不错

纸张不好，没有书店的纸张好，很粗糙

给女朋友买的，在书店看到过说挺好，我现在只相信京东自营的服务了，其余的真是不敢恭维。

帮别人买的，他看了很喜欢，价格，跟书店便宜点

如果你是一个商人，手里有很多销售人员要直接面对顾客，那非常推荐你购买这本书去给你的销售人员看，里面一条条很浅显的说明了特定条件下针对一些情况该如何应对的方法和为什么这样做的道理。很不错

很不错的书，物流超快！

看了两页不错，给五颗星

好，很好，非常好，看了很有帮助。

还没开始看，纸张不错。

书不错物流也很快

未拆封，不错！与书做朋友 …

送货速度快，书的质量很好。

非常专业，送货及时，品质有保证

好好好好好好好

好书，补充自我.活到老学到老

书本质量好，物流速度快！

每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课

很不错，案例多，内容丰富，喜欢

公司买的公司买的公司买的

每天一躺销售口才课…

在书店看过再到网上买的

正版书，很不错

质量不好，寄过来有点破了，服务还好，给我补了京豆

本书值得购买，就是物流慢了些 周一买的 周五才到

这本书很好，里面讲的很详细，值得收藏

很实用，喜欢，好评

书海很不错 就是到货时间稍微慢了点

好书……………内容简洁明了

还行吧。。物流蛮快的。。。。

比书店便宜，内容不错

书不错 很喜欢 很受益

送货速度快，很满意

送货很快，买来留着看

书是正品，正在看！案例很新颖。

书是本好书书是本好书书是本好书书是本好书

非常好看的书，很有价值

书名实在，吸引人，内容一般般

不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错

很好，很满意，不错，性价比高。

每个小结的内容太少了，个人觉得如果能多举一些例子，更能加强阅读人员的理解和记

忆。

读完一本书很容易，关键是学以致用。

不错便宜正版书不错便宜正版书不错便宜正版书不错便宜正版书

对于销售有借鉴意义 看了很受用

还没有阅读……

好书。 5

书有些破损了，像旧的

感觉是盗版，纸质不好

可以

好书

好

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

书籍还可以，内容丰富，对于新手是有帮助的。每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课》将销售过程中可能遇到的各种沟通问题、难题以及需要用的各种口才技巧，用每天一堂课的形式串联起来，供读者学习与参考。全书共分为两部分，第一部分是销售口才的基本修炼，包括好口才对销售的重要性、与客户交谈的说话原则、应避免的语言误区及提升口才的自我修炼；第二部分是销售口才的实战训练，内容涵盖拓展客户、开场白、应对拒绝、真诚赞美、探知需求、产品推介、销售谈判、销售跟进、异议化解、讨价还价、促成签约、售后服务、回收货款、电话沟通以及不同类型客户如何沟通、各类产品如何吆喝等的口才技巧。20堂课、365个技巧，全程模拟了销售各个环节的沟通情景，为训练销售口才提供了生动的实景案例，是一本提升销售口才的枕边书。

《每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课》适合销售一线人员尤其是销售新人使用，既可作为销售培训教材，也可作为企业销售管理人员指导下属的参考工具书。本书主要内容有：销售就是沟通，好口才成就好业绩 第1天 口才好的销售员更容易受欢迎 第2天 好口才是开启销售事业的敲门砖 第3天 好口才是说服客户购买的关键因素 第4天 好口才是成功销售的重要保证 第5天 拥有好口才应先熟悉销售语言的特点 第6天 拥有销售好口才应具备的基本特征 第7天 好口才不是天生的，需要修炼 第8天 练就好口才，开创销售一片天 第9天 销售好口才不光要会说，还要会听 第10天 让好口才引领你“步步为赢” 第2课 与客户交谈，应把握的说话原则 第11天 做销售需要主动去沟通 第12天 尊重客户是有效沟通的前提 第13天 场合不同，话则不同 第14天 客户不同，话要相异 第15天 沟通是双向的，留意客户的心声 第16天 有礼有节，礼多人不怪 第17天 给客户多留点面子 第18天 站在客户的立场上说话 第19天 从客户的切身利益出发 第20天 把话说到客户的心坎儿上 第21天 激发客户的谈话及对产品的兴趣 第22天 真诚的语言最能打动人 第23天 尽量多用积极的言辞 第24天 热情要表达得恰如其分 等等的內容。书籍案列鲜明，让读者明白其中销售的真谛。尤其是在最后几天的介绍中，如：塑造电话中自己的声音魅力 第317天 选对打电话的时间，多一分胜算 第318天 自报家门，提高客户的“印象分” 第319天 注意区分电话开场和见面开场 第320天 事先了解，别叫错客户的名字 第321天 拨打陌生拜访电话的三要素 第322天

电话接通要问一句“您现在方便吗” 第323天 提前设计脚本为顺利推销服务 第324天
电话中不要急于推销 第325天 电话中尽量不要透露过多细节 第326天
做个耐心的听众，学会积极倾听 第327天 利用电话，快速获取各种信息 第328天
电话预约，掌握好三个原则 第329天 电话中跨越接线人的五大招术 第330天
电话中不要吝惜你的赞美 第331天 电话不仅仅是用来通话的 第332天
新客户来电咨询，把握好机会 第333天 老客户突然来电要认真对待 第334天
利用好正在跟进中的客户来电 第335天 打错的电话，或许蕴藏着机会 第336天
客户来电抱怨的背后有商机吗 第337天 转接电话也是有讲究的 第338天
及时给客户回电，避免贻误战机 第339天 第一次通话，不要表现得过于熟络
所以此书不错，值得大家去购买！

[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，[NRJJ]非常好的一本书，京东配送也不错!读书是一种提升自我的艺术。“玉不琢不成器，人不学不知道。”读书是一种学习的过程。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。

读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。

书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩!

读书，是好事；读大量的书，更值得称赞。

读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗!

然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这里的原因只有一个，那就是他不善于读书，而只会“依葫芦画瓢”。

朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”

所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理

读了这本书之后，

[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。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]我曾经属于后一类。那时，我处于极度危险的境地。”看薛老师这些话，你能觉得这是一个真实的老师，她说的话就象是邻居唠家常那样真诚自然。对于书中她大胆、直率的言辞，我很钦佩，不是每个人都有这种胆识、思维的。她能把一件看似简单惯常的事情剖析提头头是道，透过表象看到了它的内在根源。她有勇气把一些不同与大家都说的话写在纸上，让别人看，虽然多数人心理或许也如她所想。但凭这一点儿，就让人佩服至极。比如，她对“老师象蜡烛、春蚕”，“没有教不好的学生，只有教不好的老师”这些话的评析，一针见血，道出了我们老师的共同心声。之所以造就了她敢说真话，敢于抵制一切不利于学生成长和进步的制度。因为薛老师的人生信念就是：缺乏真诚、理性和趣味的日子是不值得过的。教育教学中有平衡愉悦的心态，正确的定位和良好的策略，才能在饱满热情中，在正确策略中扶植学生向上。

薛老师在自序中写道，“我是特意捕捉了清风、乐声和野芳，录在这里，专门用于鼓励自己，就算是不定期地给自己献一小朵小花吧——真诚美丽的文字，正是心灵开出的花朵。”又一次阐述了她的人生信念——真诚。读了全书，给我最深刻的感受也是她的真诚，我看到了一个真实的人，一个真诚的老师。当学生的时候，老师是权威，跟老师的交往总是处于向上看的状态，学生是一定要小心翼翼的，多数情况还是听老师说的多，自己发表意见少。现在当了家长，为了孩子跟老师也没少打交道，但是一直觉得自己好多真实的想法不敢说，老师呢，说出来的也有一些让人觉得是官话套话。看了这本书，我想我们也许都错了，老师跟学生、老师跟家长，平等地真诚的交流其实并不难。工作是艰辛——往往也是孤独的。可是，于飞尘的间隙也有清风，于喧嚷的中间也有乐声，于荆棘的丛中也有野芳。我是特意捕捉了清风、乐声和野芳，录在这里，专门用于鼓励自己，就算是不定期地给自己献一朵小花吧——真诚美丽的文字，正是心灵开出的花朵。也有沉重和迷惘。但我的文字，往往略掉了疲惫、沮丧和困苦——无涉乎诚实、全面与否，这是我的选择——有意的，我将目光投在了值得的地方，心得体会

[每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课_下载链接1_](#)

书评

[每日销售课堂丛书：每天一堂销售口才课_下载链接1_](#)