



金牌脱口秀全书

super
talk show

series

柔性销售 脱口秀

150种女性营销的口才艺术

super talk show series

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社



金牌脱口秀全书

柔性销售 脱口秀

150种女性营销的口才艺术

吴生明 叶昌德 主编



北方妇女儿童出版社

内容简介

《金牌脱口秀全书》是一套训练你的说话智慧,让你自由选择有益于你的口才艺术,和你一生永相伴的口才明细宝典。本书重点介绍的是女性营销的口才艺术,让女性能把自己的似水柔情倾注于自己的销售工作中,从而取得有机于自己的独特优势。

金牌脱口秀全书

书 名:柔性销售脱口秀 ——150种女性营销的口才艺术

主 编:吴生明 叶昌德

责 编:冯 强

封面设计:胡小林

出版发行:北方妇女儿童出版社(0431-5640624)

地 址:长春市人民大街4646号(130021)

印 刷:北京中加印刷有限公司

书 号:ISBN 7-5385-2443-6/G·1581

开 本:850×1168(毫米) 印 张:308

字 数:499千字 版 次:2004年10月第1版

定 价:750.40元 本 册:26.80元

目录

1 对女性营销的基本要求

1. 你知道“刻板模式”吗 1
2. 了解专业化销售 2
3. 确定你的目标 4
4. 幕僚人员与业务人员的解释 5
5. 要有所贡献 7
6. 让你的营销专业化 11
7. 了解业务职位 11
8. 把握时间弹性 12
9. 要勇于承担责任 13

10. 有关女性营销的综合
性探讨 15

2 女性营销的特殊训练课堂

11. 采用基准审慎处之 24
12. 戒除女性娇纵、任性的
脾气 26
13. 先礼后兵绝非良策 27
14. 一律不准有任何籍口 28
15. 办公室并非工作岗位 29
16. 有负担的女推销员更
要卖力 29
17. 不把失职归咎于家庭 30
18. 让工作延伸至家庭 30
19. 不让她们和别的公司
相比较 31
20. 不受理代理电话 32
21. 杜绝在晚上打电话闲聊 32
22. 引进新人打破沉闷气氛 33
23. 推销就是跑腿 34
24. 让目标转向拓展新
客户 35

25. 晨间招呼要朗朗
上口 35
26. 避免晨间散漫的
气氛 36
27. 不完成任务誓不归 37
28. 以数字表现业绩 37
29. 尽量让推销员早
点“外出” 38
30. 确定目标并加上
期限 39
31. 不要成为二流推销员 40
32. 成绩是气力与时间的
结合 41
33. 目标要不停地说、以
及下决心 41
34. 业绩是得力于努力、认
真、执着之别 42
35. 每月一次泄闷大会 43
36. 不让女推销员自暴
自弃 44
37. 贯彻时间观念 44
38. 在特定的日子绝对不
可以休息 45

- 39. 24小时都离不开工作 47
- 40. 有时要加晚班跑业绩 48
- 41. 工作上的烦恼由工作
解决 49
- 42. 绝对不要陷入消极的
态势 49
- 43. 消除划地自限的毛病 50
- 44. 贯彻成果、精锐、现场
主义 51
- 45. 对公司及商品应充满
信心 52
- 46. 在工作中没有私人
情感 53
- 47. 心平气和共庆好事 54
- 48. 脚步缓慢的推销员最失
身分 54
- 49. 资深女推销员的工作
要多面化 55
- 50. 经常保持新鲜感、不失
品性 56
- 51. 随时随地教导公司的
规矩 57

- 52. 一周一次检点资料文件等 58
- 53. 不让超级推销员自以为是 59
- 54. 人格教育才是真正的培育人才 59

3 充分利用时间是营销的保障

- 55. 哲学上的接受程度 63
- 56. 心理上的接受程度 64
- 57. 时间管理的功能 67
- 58. 这值得我花时间去
做吗 69
- 59. 这值得别人花时间去
做吗 69
- 60. 如果事情不值得他人
去做 71
- 61. 这件事是否值得我现在
花时间去 73
- 62. 如何有效地完成你的
工作 78

4 心里素质优良是营销的必备条件

- 63. 化阻力为助力 83
- 64. 成功意念的压抑 85
- 65. 发展你的自我驱动力
与投入心 92
- 66. 要具有独断性而不是
具有攻击性 99
- 67. 恭维他人或被恭维 105
- 68. 辞令的修饰 110
- 69. 进行人际间的接洽 111
- 70. 在大众场合中说话 113
- 71. 拒绝之处理 115
- 72. 正视自己的位置 118
- 73. 别忽略事物的本质 119
- 74. 选择恰当的反击时机 120
- 75. 实证主义是可到的方式 120
- 76. 怎样应付性别歧视 121
- 77. 化解伤害焦点 124
- 78. 找出挑拨离间的理由 125
- 79. 谨慎处理骚扰 128
- 80. 理智对待威胁 132

81. 坚决抗拒凌虐 134

5 解决职业与家庭冲突的不二法门

82. 生活舒适也要出外
工作 138

83. 在丈夫面前尽量节衣
缩食 139

84. 成天死缠活求一定
有效 139

85. 丈夫是一种保险 140

86. 顺随丈夫的性要求 141

87. 拒绝性爱时, 温柔地接
近他 141

88. 收入多也要避讳家庭
内的禁忌 142

89. 丈夫奢望妻子的收入时,
就捧他为王 143

90. 不要对丈夫的嫉妒
辩解 143

91. 不卑不亢地发娇嗔 144

92. 为丈夫准备定时器及
自助餐桌 145

93. 以公事来协调彼此的关系 145
94. 丈夫深夜带同事回来，
你怎么办 146
95. 对公婆极尽讨好之能
事 147
96. 少接触夫方的大嘴巴
亲戚 147
97. 反击附近的闲言闲语 148
98. 当被问及“妈妈为什么
上班”时 149
99. 当孩子不再对你微笑时 149
100. 让孩子看看你工作的
情形 150
101. 勇敢面对敏感的问题 151
102. 选择电视节目的三大
对策 151
103. 记住和孩子间的暗号 152
104. 理直气壮地让孩子
愧疚 153
105. 正确对待吃饭时间 153
106. 主动地和孩子打成
一片 154

- 107. 母亲寸步不离也不能
挽救退步的成绩 155
- 108. 补习班是职业女性的
最佳战友 155
- 109. 预备代理妈妈并积极
参加学校活动 156
- 110. 零用钱由先生给 157
- 111. 建立“代理妈妈”组织
预防孩子生病 157
- 112. 食品可以偷工却不可
以偷懒 158
- 113. 建立“便当妈妈”
组织 159
- 114. 家事要做进度表,综合
处理是诀窍 159
- 115. 让先生、孩子帮忙做家
事的诀窍 160
- 116. 刺激孩子的好奇心 161
- 117. 电器制品是做家事的
得力助手 161
- 118. 冰箱如魔杖,应有
尽有 162

119. 不善理家的人,就利用
“藏污纳垢”空间吧 163
120. 德国式整理内务法 164
121. 拘泥家事的人要把工
作与家事尽分清楚 164
122. 请“代理妈妈”帮忙
煮饭 165
123. 邻居之间的共同作业
要积极地参与 166
124. 表现随时可做家庭
主妇的态度 167
125. 巧妙安排家庭收支 167
126. 成绩突出也要虚怀
若谷 168
127. 成绩不好更要笑脸
迎人 169
128. 对同事邀约先拒绝
再说 170
129. 吓阻客户的诱惑 170
130. 和讨厌的上司一起
工作 171

6 迈好柔性销售的第一步

- 131. 开发客户 174
- 132. 评估雇主的需求 180
- 133. 评估竞争性 183
- 134. 准备你的销售展示
工作 184
- 135. 进行你的销售展示
工作 191
- 136. 更进一步 196
- 137. 销售成功的准备 197
- 138. 这是一种捉迷藏游
戏吗 199
- 139. 鼓励客户去买 208

7 协助你的客户去购买

- 140. 与客户的全面接触 217
- 141. 向客户表达有
效说明 220
- 142. 更深一层的营
销窍门 228

8 紧追不舍与贯彻到底

143. 紧追不舍 236

144. 贯彻到底 243

9 给女性营销员的忠告

145. 注意差异性——对女性
销售人员的特别关注 251

146. 旅行销售的适宜性 254

147. 巧妙保持与客户的
关系 261

148. 工作上的人际关系很
重要 265

149. 让你的销售经理成为你
的助力 272

150. 你也可以有自己的角
色典范与赞助者 291

1 对女性营销的基本要求

做为一个成功的女性销售员,你该具备什么样的条件? 这个问题看似容易,但先别急着回答。如果你具备了这些好的条件,好运就等着你了。如果你从来就不把专业化销售视为一种事业,那你可能就是受到所谓刻板模式推销员说法的影响。

1. 你知道“刻板模式”吗

大多数人把推销员视同零售商,将他们想像成挨家逐户兜售用品的小贩,或是那些卖汽车,房子给他们的人。这些人当然是推销员,但却不是像房地产经纪人那样的专业化销售人员,甚至不像小说中、电视影集中、电影中所描述的业务代表那样专业化的销售人员。

你能找出什么样的理由,去要求一个写短剧的作家,能够以很短的时间,正确描绘出一个专业人员的形象? 正如同政治漫画家一样,他们强调的是人物的特征或那些一易于记忆的特质。作家们必须采取一种最直接的方式,建立一个使你有深刻印象的角色,来表示他独到之处。此种急功近利却造成了人们对某些一事物有先入为主的刻板印象,并且很难加以改变。例如过去人们对黑人、黄种人的歧视,“男主外,女主内”的沙文主义等等,经过了多少岁月,至今仍有其阴影存在,因此,你必须先装备

自己,去抵抗那些所谓的刻板印象。

你认识任何一位专业化销售人员吗?大多数人都认为销售员该是含有顺手成章、精打细算之大成的人,而他们也是那种唯财富是图的人。这真是大错特错了。

2. 了解专业化销售

对于干练的女性而言,专业化的销售提供她们一种具有挑战性的职业生涯,使她们可以在不断服务群众的同时也获取了自己应得的利益。专业化的销售,包括对顾客需求的积极调查,以求取一种持续性服务的基础,来满足顾客的需要。

专业的销售人员,就像是一个介于他所属公司和其顾客之间有效率的经纪人。事实上,对销售职务的分类,通常依据所服务顾客的类型来加以区分。

(1)零售性销售人员:他们所接触的对象,通常是那些为了自己、家庭或朋友所需而购买产品的人。在零售业中亦有所谓专业与非专业之分。当你买一辆车、一管牙膏、一件衬衫,你所面对的是一个非专业的销售人员。在零售业中,专业化销售的职务与不易掌握及具有独特性产品有关,如股票、保险、不动产等。某些女性在不动产业中拥有高收入及快速升迁的机会。但一般而言,女性仍大多集中于非专业零售业中。

(2)批发性销售人员。他们的主要顾客是那些零售业者的公司。主顾双方之间着重的是适度的供货和吸引顾客的促销方法。如果你稍微仔细观察一下就会发现,批发性销售人员的主要对象还是那些超级市场。至于其他的主顾就是一些拍卖店或加工、装配公司。另外,顾客产品的加工品也是他们批售的货品