

做销售怎么快速提升口才，只用这三招可以快速提升演说成交能力！

产品名称	做销售怎么快速提升口才，只用这三招可以快速提升演说成交能力！
公司名称	深圳川一国际文化发展有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市福田区福田街道深南大道2001号嘉麟豪庭A座2802
联系电话	17665274443 17665274443

产品详情

销售过程中有哪些因素有助于提升我们的口才能力，让客户更好的被我们的语言所打动，成功的销售就是把自己的思想放进客户的脑袋，将客户口袋里的钱，放回自己的口袋，因而销售的核心是思维的传播，改变目标客户原有的思维轨迹，那如何才能将自己的思想装进客户的脑袋呢？

有且只有两种方法：

一种是通过语言的方式

一种是通过文字的方式

众所周知，语言是我们人类表达内心思想的重要工具，一个人的语言表达能力，与他的心理思想，有着极其密切的关系。同时语言表达能力，也是我们内心思想的载体，作为销售人员，只有拥有了出色的语言表达能力，才能够在客户面前展现出足够的专业素养和文化素养，以我们的个人魅力，无论是做销售还是谈恋爱，甚至是国际谈判，一个人的语言表达能力、演说表达能力是获得成功交易的必要条件。

卡耐基曾经说过，一个人的成功，有15%取决于技术和知识。85%取决于你的沟通，也就是发表自己的意见的能力和激发他人热忱的能力，不过这里有一个前提条件，那就是我们的产品，必须是合格的优秀产品，至少是能够打动客户，否则就很容易陷入诈骗或者传销的陷阱，同时这里李川老师也要提醒你一下，好的语言表达能力，也并不是说你能说会道，口若悬河，唇枪舌剑，也不只是会说好话，只说客户爱听的话，只会阿谀奉承，完全没有自己的主见，所谓销售的语言表达能力，首先要做到的就是表达自己的目的，陈述自己的意图，解决客户的提问，并且帮助客户做论证是非，如果都不敢表达自己的想法，如果都不敢坚持自己的观点，如果都不敢维护自己的利益，即使我们再能说会道，对于最后的成单都是没有任何的意义，那么到底如何才能提升我位的语言表达能力呢？

演说成交李川老师总结了七个关键点：

在和客户沟通时，一定要注意，现在就全面的分享出来给大家：

第一点：注意说话的音量与语调，一个响亮的语言，自信的语调，是我们能否快速感染客户的关键，也是塑造自己与客户的第一印象的重要指标，做销售我们必须敢讲话，绝对不能自己说出去的话，连自己都听不见，说话声音的大小要适中，在一个人少的房间里，说话声音太大，就会形成一种噪音，让人反感，声音太小，又会让客户听得很吃力，导致客户不愿意与你继续交谈下去，因此交谈时的声调，一定要调整好。

第二点：注意表述清晰，层次分明，如果是刚进入销售行业，初次与客户沟通时，难免会紧张，就容易出现吐字不清晰，信息表述不连贯，思维层次逻辑混乱，越紧张，越容易乱，此时此刻客户很难理解，真正的内涵，最终就导致没办法说服客户成交，要解决这个问题最好的方式就是多拜访客户，多进行练习，并且做好充分的准备和预前演说。

第三点：在与客户沟通时，要注意表达的节奏，当在于客户沟通时，就如同在开车时，有低速、中速、高速，这些都是根据路况的不同进行调速，而我们在向客户介绍产品时，也需要根据客户的表情与反应来调整适合的语速，不能从头到尾都是一个语速，这样效果非常有限，在介绍产品或者催单时，必须要注意节奏，有快有慢、也要注意音调的高低节奏，在任何的销售环节中，一定要根据当时的状况来调整自己的语速、音量的高低等，控制好整个沟通的环境氛围，这样的销售谈判才有更多成交的可能。

本次暂时分享到这里，余片的，咱们后续课程再讲解！