# 演讲与口才演讲稿范文:业务员练出好口才必经的四个阶段

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-18

*为大家收集整理了《演讲与口才演讲稿范文:业务员练出好口才必经的四个阶段》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！社会上大多数人都认为做销售的人太能“忽悠”了，一谈到销售人，总给人一种能言善辩、口若悬河的印象，事实上的确如此，越是出色的业务员，其...*

为大家收集整理了《演讲与口才演讲稿范文:业务员练出好口才必经的四个阶段》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！

社会上大多数人都认为做销售的人太能“忽悠”了，一谈到销售人，总给人一种能言善辩、口若悬河的印象，事实上的确如此，越是出色的业务员，其口才往往越好，但是他们的口才其实并非具有天赋，而是在实践中学习历练的结果，一般来讲，练就出色的口才毕竟以下四个阶段。

一、不会说不能说

这种情况多发生在刚入职的业务员身上，他们在入职之前可能非常爱说话非常能侃，但是销售语言毕竟是带有一定专业性的，并且要经过一定的训练和学习才能掌握，在这种情况下，有很多刚刚入职的业务员就变得不会说了，正如邯郸学步一般，原来丰富的语言表达能力不知道该如何运用了，而现在的专业化语言却又不会用，确切的讲，他们不知道什么时候该说哪句话，即使知道，说出来又不是自己的语言，很生硬，象背台词。其实这是很常见的一种情况，突破这一阶段，只须牢记两个字：自信!

而在实践中体现在行动上，也需要两个字：敢说!说错了不要害怕，很正常，谁没有说错话的时候呢?此时千万不能因为说错话而自责自卑，后果顶多就是这个客户本次不订货，下次不就成了吗?!所以除了自信和敢说，更要具备一种心态：置之死地而后生!

二、会说　不能说

经过多次的碰壁和磨练，总算会说了，也就是知道这些专业化语言该怎样用自己的话来表达了，但是内容却很单调，缺乏润色，往往给客户造成一种感觉：这家伙怎么总想让我掏钱呢?而有很多业务员此时又往往过于心急，同时又因为刚刚会说，缺乏言语之间的连贯性，让客户听起来似乎就是那几句话在反复，核心内容又非常露骨：订货!此阶段沟通客户的失败率比第一阶段还要高，所以这一阶段对自信心的打击更大：我都会说了，怎么还不如以前了呢?

是不是我不适合干这一行呀?这一时期又可称为对自己的怀疑期。渡过这一时期也要记住两个字：再学习!只不过这次的学习不是在培训课上，而应该和优秀的老业务员学习，学习的方式要记住八个字：多看，多听，多问，多想!

三、能说　不会说

总算融会贯通了，总算能说了，并且客户沟通的成功率也明显上升，却突然发现自己沟通成功的多都是小客户，面对大客户时还是有点一筹莫展，虽然自己觉得说的话没错，可是大客户却不买帐，其实此时的你只是进入第三个阶段：能说而不会说，确切的讲是说不到点子上，尤其是从第二个阶段刚刚进入这个阶段的业务员，首先从心态上就不成熟：小富即安!处于第二阶段时经历的失败阴影有所残留，导致形成了一个惯性心态：能订货就是成功!所以一旦客户订货了，就认为达成目标：成功了!甚而至于有点沾沾自喜的得意。

这对于想成为优秀的业务员来讲是一个危险的信号：很容易失去目标和动力!突破这一阶段的关键则在于心态的调整：从小富即安到处之泰然，确切的讲，就是要进一步挑战自己和超越自己。体现在行动上，就是进一步的观察和学习，仔细体会大客户和小客户在沟通上的不同，然后有的放矢的进行实践，只要沟通成功第一个大客户，以后就不会再有心理的障碍。

四、能说　会说

进入这一阶段才能称得上是优秀的业务员。优秀的业务员再谈业务时，如和风细雨，整个过程犹如浑然天成，不但客户感觉不到其实是在订货，同时却犹如与老友见面，又如与同行探讨话题，显得亲切随意而又惬意。要达到这种可称之为登峰造极的地步，首先必须要拓宽自己的知识面，要进一步增加自己的涉猎范围：体育方面、文艺方面、教育方面、财经方面等等，并且要勤于思考，能有自己的看法和主张，做到虽不精但是还有点深度。其次要善于主动寻找客户感兴趣的话题，这是拉近客户内心距离的法宝。

当然要切记不要与客户的观点发生冲突，客户的观点要尊重，并在此基础上让客户感觉跟你探讨实在有一种痛快淋漓之感，同时还有收获。最后要记得扣题：订货!

海阔天空但不能信马由缰，要记得缰绳是应该在你手里，因此要能放能收：今天聊得非常痛快，但我有工作在身，不能尽兴，改天再深聊，届时我请你，咱们边喝边聊!看看我厂的产品，有用得上的，尽量订我厂的，要是用得不好，我可以随时过来调换。这里有一个时间控制的原则：从海阔天空到订货完成，总体时间绝不能超过40分钟!一方面我们有太多的客户要接触，另一方面拖沓冗长就没味道了，会让客户感到烦，影响订货。

以上四个阶段是从一般到优秀必然要经历的，当然这四个阶段其实并不明显，一切都因人而异，这其中的关键在于一个字：悟!方法就是：学习与执行力!要有超强的学习能力和实践运用力，学而不用就等于废品，做而不学则终会做死!所以销售路虽丰富多彩，却又充满挑战和艰辛，只有坚持到最后的人，才是真正的强者和成功者!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！