

语言魅力的如何成功推销产品？

买卖不成话不到，话语一到卖三俏。销售人员是靠嘴吃饭的，所以，一名出色的销售人员一定有出色的口才。只有有了出色的口才，才能够让客户感受到你的魅力，才乐意购买你的产品。好的口才能够充分展示一个销售人员的个人魅力，同时也给自己的顾客带来愉悦的享受。你的语言魅力。要注意以下几点：

买卖不成话不到，话语一到卖三俏。销售人员是靠嘴吃饭的，所以，一名出色的销售人员一定有出色的口才。只有有了出色的口才，才能够让客户感受到你的魅力，才乐意购买你的产品。好的口才能够充分展示一个销售人员的个人魅力，同时也给自己的顾客带来愉悦的享受。你的**语言魅力**。要注意以下几点：

用客户听得懂的语言来介绍

通俗易懂的语言最容易被大众所接受。所以，你在语言使用上要多用通俗化的语句，要让自己的客户听得懂。销售人员对产品和交易条件的介绍必须简单明了，表达方式必须直截了当。表达不清楚，语言不明白，就可能会产生沟通障碍，就会影响成交。此外，销售人员还应该使用每个顾客所有的语言和交谈方式，所以，一个销售人员首先要做得就是要用客户明白的语言来介绍自己的商品。

用讲故事的方式来介绍

大家都喜欢听故事，所以如果用讲故事的方法来介绍自己的产品，就能够收到很好的效果。

有一次，我在一家商场调研，我来到海尔冰箱的柜台前，我装做顾客的样子对海尔的销售人员说：“你们的质量有保障吗？”

这位销售人员倒没有说那么多，只是给我讲起来海尔的总裁张瑞敏上任时砸冰箱的故事，一个故事讲得我立马对于海尔冰箱的质量肃然起敬了。

任何商品都自己有趣的话题：它的发明、生产过程、产品带给顾客的好处，等等。销售人员可以挑选生动、有趣的部分，把它们串成一个令人喝彩的动人故事，作为销售的有效方法。所以销售大师保罗·梅耶说：“用这种方法，你就能迎合顾客、吸引顾客的注意，使顾客产生信心和兴趣，进而毫无困难地达到销售的目的。”

要用形象地描绘来打动顾客

我在做培训的时候，总要给学员讲这样一句话：“说话一定要打动顾客的心而不是顾客的脑袋。”为什么要这样说？因为顾客的钱包离他的心最近，打动了他的心，就打动了他的钱包呀！

而打动客户心的最有效的办法就是要用形象地描绘。就像有一次我和太太一起去逛商场，那位买衣服的小姐对我太太说了一句话，使本来没有购买欲望的她毫不犹豫地掏出了钱包，我是拉都拉不住。这个销售人员对我太太说的什么话竟有如此魔力呀？很简单，那句话是：“穿上这件衣服可以成全你的美丽”。

“成全你的美丽”，一句话就使我太太动心了。这位女店主真的很会说话，很会做生意。在顾客心中，不是顾客在照顾她的生意，而是她在成全顾客的美丽。虽然这话也是赞誉之词，但听起来效果就完全不一样。

用幽默的语言来讲解

每一个人都喜欢和幽默风趣的人打交道，而不愿和一个死气沉沉的人呆在一起，所以一个幽默的销售人员更容易得到大家的认可。

我所住的小区总有两个销售保险的销售人员，他们属于不同的两家公司。有一次，我在做咨询的时候。我对保险公司的办事效率保持怀疑态度。

这时 A 公司的业务员说他的保险公司十有八九是在意外发生的当天就把支票送到投保人的手中。而 B 公司的业务员却对我说：“那算什么！我的一位客户不小心从楼上摔下来，还没有落地的时候，我已经把赔付的支票交到了他的手上。”

最后，我选择哪一家保险公司应该不成什么疑问了吧？

幽默可以说是销售成功的金钥匙，它具有很强的感染力和吸引力，能迅速打开顾客的心灵之门，让顾客在会心一笑后，对你、对商品或服务产生好感，从而诱发购买动机，促成交易的迅速达成。所以，一个具有语言魅力的人对于客户的吸引力简直是不能想象的。

出色的销售人员，是一个懂得如何把语言的艺术融入到商品销售中的人。可以这样说，一个成功销售人员，要培养自己的语言魅力。有了语言魅力，就有了成功的可能。