

表達技巧

郭育志

<http://www.speaker-kuo.com>



壹、表達的結構



一、條列式

1. 我們的五個主要市場
2. 成功領導的七大要素
3. 有效時間管理的六大秘訣
4. 增加銷售的三個方法
5. 成功的五大步驟



二、以時間為主軸

1. 過去-現在-未來
 - 過去成功靠努力、現在成功靠團隊、未來的成功將是創意



三、依順序性劃分

1. 第一、第二、第三



四、依地理劃分

1. 東、西、南、北



五、依性質劃分

1. 橘子、蘋果、香蕉
2. 三角形、圓型、正方形、長方形
3. 老闆、經理人、員工



六、依比較和對比

1. 積極vs.消極
2. 個人vs.團隊
3. 現在就做vs.拖延



七、依層級區分

1. 底部、中間、頂端



八、擴大範圍

1. 個人、社區、國家、世界
2. 由小到大
3. 由近到遠



九、三段式的方法

1. 事實、感受、建議



十、同理法

感受、認為、發現



十一、呼應引導法

- 1.呼應、讚美、引導
- 2.呼應、讚美、敘述、引導
- 3.呼應、敘述、引導
- 4.呼應、引導



十二、痛苦解決法

1. 痛苦、扇動、解決



十四、行動激勵法

介紹、目的、提議、決定、行動



十五、AIDA

注意、興趣、慾望、行動



十六、論證法

主張、理由、保證

- 組織必須重視客戶服務
- 就企業而言，客戶是最重要的資產，而且讓舊客戶重新購買的成本只有招攬新客戶的1/10，所以公司必須做好客戶服務，這是必須的花費。
- 所以只要我們做好客戶服務，一定能快速增加業績。



十七、展示告知法

展示-告知-提問

「因為_____（產品的特色），你可以_____（產品的好處），這表示_____（客戶的利益）。」

（柏恩崔西頂尖業務書）



十八、序破急

什麼-原來如此-真妙
引起注意-使人吃驚-讓人讚嘆和認同
(百億銷售法p52)



十九、不同觀點

我見-他見-他見中的己見
(百億銷售法p53)



二十、第三人稱

故事-論述

