

刘一秒演讲视频全集下载(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

刘一秒演讲视频全集下载篇一

用头脑做销售技巧培训，之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么？是金融产

品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务？显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感受，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么呢？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

通过学习我也充分了解到，在日后我销售技巧培训中，我们必须灵活运用fab法则，将我产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

刘一秒演讲视频全集下载篇二

以前学习过林伟贤老师的money[you]知道了火箭在飞往月球的途中97%的时间都是在修正方向。所以从那之后我就想到：人和火箭一样，都是在对着一个目标前进，行进途中需要不断改进，所以每读一本书我都会受益匪浅。同样，我读了刘

一秒老师的《攻心销售》一书后，我也有改变的心。其中，给我深深震撼的就是“攻心”。

从中我知道了顾客的不满就是可以成交的苗头，客户提出抗拒就是谈判的砝码，同样，在我的生活中，别人的不满就是对我改变的一种提醒，别人对我的指责就是我需要改变的方向，一个人走的方向对了，他的一生就对了，我一定要时刻改变，向着正确的方向改变！

在这本书中，还有两个让我汗颜的叮嘱。

- 1、不要指出对方错误；
- 2、要尊重每一个人。

说是汗颜是因为我以前经常犯类似的错误，也包括现在，因为这个世界没有一个人喜欢听“你错了”，如果你弄得客户没有面子，客户就会弄得你没有面子，和客户争辩，不管输赢都是输。这本书给了我很好的警醒。我相信，只要一个人坚持不懈的改变自己，训练自己，只要我是正确的，我的世界就不会错。

刘一秒演讲视频全集下载篇三

昨天我们看了刘一秒老师的攻心销售的视频，对我有很深的触动。一个人，无论做哪一行，有激情、有活力是最关键的因素，而且要敢冲。同时，一个人在生活、生存中销售的能力大于一切能力。在销售中我们要引导顾客了解我们的产品直至相信购买我们的产品是最佳选择，从而达到销售之目的创造利润，而财富就来自于销售。刘一秒老师的课主要是围绕“五心”进行的，这无心分别是：自信，相信顾客会相信我，相信自己的产品，相信顾客现在就需要我们的产品，相信顾客使用了我们的产品之后会感激我们。围绕这五点展开详细的介绍。

首先刘老师让我知道了，只有销售才能让我过的上有滋有味的生活，说自己不适合销售的人就是不想过好生活的。让我印象最深刻的一句话就是：成长就会出丑，出丑才会成长。确实是这样的，生活中我们无时不刻的不在害怕着一些未知的东西，害怕面对这些我们会在别人的面前出丑。这样的恐惧严重阻碍了我们的成长。让我明白要坚定信念勇往直前不懂得地方就问就学，感谢让我出丑的一切，因为这是我成长的动力，出丑过后就是我的成长。有句话说的好“生命就像心电图，如果一马平川就代表着你已经死了”。正是生命中的坎坷与波折，对待销售中遇到的各种困境要千方百计的去解决去克服而不是一味的逃避。

刘老师围绕着五心就销售中的一些具体的技巧给我们做了详细深刻的介绍，让我觉得耳目一新。其中印象最深刻的就是相信顾客现在就需要之心中讲到的化解顾客现在就需要之心中讲到的。

b□如果顾客担心的是质量就是顾客需要保证，这时候不访问一下顾客需要什么样的保证。

c□服务，永远不能回答顾客所有的问题，永远都可以反问问题。

在以后的日子里我相信在左总和各位领导各位前辈的带领下，我一定会努力踏踏实实的工作，认真总结，及时交流，为公司的美好未来添砖加瓦。

刘一秒演讲视频全集下载篇四

刘一秒，中国创业家联盟主席、思八达创始人、三弦资产控股股份有限公司名誉董事长、三弦智慧文化控股有限公司董事局主席。

说他是“神”也好，说他是“教父”也好，他就是刘一秒，江湖尊号“秒哥”，他讲课的门票动辄数万元，却总有近万名企业家蜂拥而至。听完之后，大部分人都会着魔般购买更多的课程。据说他年入几个亿(净利润)。

“秒哥”年轻时也曾蹉跎，他25岁从哈尔滨艺术学校毕业后，南下深圳闯荡，在出租屋的阳台上迷上了成功学。

彼时，陈安之已经开始火爆，刘一秒负责对外推销陈安之的成功学课程。在他的“每天一个电话，课程开始前一天变为晚上6点开始，每小时一个电话”的高频率攻势下，曾经的保健品商人王阳招架不住了，去听了陈安之的课，接下来的事我们都知道了。

而刘一秒也顺势加入了“梦工厂”公司，王阳回忆说“刘一秒每天给客户打一百个电话，不打完不回家”。后来，他和疯狂英语的李阳一起去美国“进修”，再后来，他就成了大师。

共2页，当前第1页12

刘一秒演讲视频全集下载篇五

- 1、说话就象双刃剑，杀不了对方就会自杀。
- 2、任何场合，谁让你变成主角，谁就是主角。
- 3、任何场合听众只关心你讲的话对他是否有帮助。如果你说的话对别人没有帮助，那就闭嘴。
- 4、说话不是说完、说全、说对、说准，只要对方采取行动就ok□
- 5、说出去的话是你的主人，咽下去的话是你的奴隶。

6、成功的企业天天犯错;不成功的企业不经常犯错;但一犯就是致命错误。

7、一种领袖就是讲话能让别人兴奋，也就是引爆员工;另一种领袖是自己兴奋，别人气愤。

8、人为什么普通?因为身边太多普通人爱你;接受普通人爱是一种摧残，接受有智慧人爱是一种升华。

9、老板把公司内部搞顺畅只是及格水准;运营企业就是经营上游势、下游势。

10、没有不好的人，只有不好的经历;没有不好的经历，只有不好的状态;没有不好的状态，只有不好的能量;没有不好的能量，只有不好的引导。

11、人合不如志合，志合不如道合;道合不如相合;相合不如命合;命合不如场合。

12、打造团队就是培养、引爆性灵。培养性灵者必然成功;践踏性灵者必然失败。

13、老板的悲哀在于花很多时间学了别人都能学会的东西。老板之道在于提升自己境界，从而拉高员工境界。

14、驰骋商海风云，笑傲春秋人生;掌握演说智慧，胜过百万雄兵。

15、有心情才有爱情，有心情才能做事情。

16、只要你敲就有人开门，只要你问，就有人回答

8、 同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。

9、 公司得养一个好玩儿的人，带动整体气氛。

- 10、 某一员工在某一时期背叛公司，肯定有难言之隐。
- 11、 能力不够的情况下，人才会发火，发火的成本极高。
- 12、 员工做错了要承担责任，不是接受领导批评、指责、谩骂。
- 13、 一个老板宁可错也不能丧失权威。
- 14、 维护老板的权威是高层经理人的责任，贤人推举方为圣。
- 17、 领导抓好效率自然有效果。
- 18、 常做紧急事情，紧急事情越来越多，最后忙到消失。老板消失有两种：一种忙死，一种气死。
- 19、 问题太多是因为高度不够，高度决定思路，思路决定程序，程序决定效率，效率决定效果。
- 20、 低头向钱看，抬头向前看，只有向前看，才能向钱看。
- 21、 事业成功的人在学校读书的时候虽少，但本身自强不息努力学习精神不减。
- 22、 没有人缘就没有财源。
- 23、 绝对不能改变那些改变不了的，必须改变那些能改变的
- 25、 只有傻瓜或自愿把自己的企业推向悬崖峭壁的人，才会对教育置若罔闻。
- 26、 什么叫不容易，把一项工作重复做千万次不出错，叫不容易。生活中很多事情要立刻去做，落实到行动中才会有结果。

- 28、 物有物性，人有人性，销售是人与人之间的沟通，交流的活动，人心的把握对于销售成败有着至关重要的作用。
- 29、 管理的根本是给员工创造自由的氛围，从而让他们呈现出智慧。
- 30、 有两种人永远无法超越别人，一种是只做别人交代的事，一种是做不好别人交代的事。
- 31、 习惯去做失败者不做的事，这就是成功。
- 32、 没有想象那么难，没有像想象那么可怕。
- 33、 任何伟大的事在事前都有明确的目标。
- 34、 只有学会应对不公平你才学会了生存。
- 35、 自信是不断的拒绝，又不断坚持的反复的过程中建立起来的。
- 36、 面对异议要用行动证明，要坦诚沟通，一味抱怨，逃避和冷战就是懦夫。
- 37、 没有人比你更有资格来告诉你应该如何生活。
- 38、 无论任何事情勇敢的尝试后才能获得成功。
- 39、 满足于今天所做到的任何事，明天将是更美好的一天。
- 40、 没有人会失败，只有人会放弃。打电话时你的声音将包涵你的全部。
- 41、 一个伟大的概念诞生之后，要马上付诸行动，否则恐惧会乘虚而入。

42、 婚姻好比一个股份制公司。夫妻的股份要不断有幸福的利润产生。否则就会亏本，迟早要倒闭。

43、 当你横加指责时，你的注意力集中在过去。如果你承担了责任，你才会将眼光投向未来。

44、 好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇向失败敞开的门

45、 激发员工意志力的7 大问句

(1)你多大年龄/学历?

(2)5年后同学聚会你想怎么去?

(3)有谁曾看不起你?(你喜欢过谁他却冷落你?)

(4)每个月打算孝敬父母多少钱?

(5)你打算什么时候买车?

(6)你认为现在的工作状态能达到上述目标吗?

(7)你打算什么时候开始行动?

46、 一个人想成功内心就要承载更多的不适应、不习惯、不喜欢，目标高于一切。

47、 你的未来取决于你现在做什么，现在投资你的脑袋比什么都重要。

48、 不计划成功就等于失败。

49、 一个人不能安排自己的时间就无法安排自己的人生和未来，团队也是如此。

50、老板创立公司是建立一个平台，帮助员工实现他的梦想，顺便实现他的梦想。