

图书基本信息

书名：<<销售的第一修炼--电话销售与成交技巧>>

13位ISBN编号：9785053838411

10位ISBN编号：5053838410

出版时间：2003-03-01

出版时间：

作者：籍琰等译

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 内容概要

陌生拜访寻找业务机会，谈判成功签订成交合同，分别是商务活动的一头一尾，是销售业务成功的关键。

绝大部分销售人员在首次电话推销以获得面对面洽谈的机会方面存在畏难情绪或缺乏经验，另外，如何面对竞争对手，在争取最大利益的前提下尽快拿下销售合同，也是销售人员最担忧的工作。

史蒂芬·谢夫曼是美国顶级的企业销售培训大师，在其25年的职业生涯中培训了9000多家企业

书籍目录

上篇 电话销售技巧引

言 第1章 推销电话至关重要 第2章 依数据行事 第3章 从哪里寻找线索 第4章 电话销售的技巧 第5章  
扭转乾坤 第6章 “台阶” 第7章 掌控以第三方为例的电话和连环电话 第8章 怎样有效留言 第9章 后  
电话 第10章 推销过程的四个步骤 第11章 成功推销的原则 下篇 成交技巧引  
言 第1章 基础理论 第

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>