

<<如何做电话营销>>

图书基本信息

书名：<<如何做电话营销>>

13位ISBN编号：9787504728807

10位ISBN编号：7504728802

出版时间：2008-10

出版时间：中国物资出版社

作者：王静

页数：306

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>

## <<如何做电话营销>>

### 前言

随着中国经济的快速发展，企业面临越来越激烈的市场竞争，各种销售渠道的绩效遭遇到前所未有的挑战，企业纷纷追求以更低的成本和更便捷的方式获得更高的经营业绩。

电话营销作为一种销售渠道，符合科技优势以及现代人追求快捷、方便的消费形态，具有成本低、效率高的特性。

而且，电话营销的应用范围相当广泛，包括电信、保险、银行、投资、报纸杂志、邮购、酒店、各式俱乐部、健康食品、图书、招聘、软件、国际快递、租赁、保养品等行业。

因此，电话营销成为国内绝大部分企业重点考虑的营销手段之一。

## <<如何做电话营销>>

### 内容概要

本书共分十章。

第一章从理论的角度明晰了电话营销和电话销售的区别，从战略的角度为读者指明了前进的方向

。

第二章和第三章属于电话营销前的准备工作。

比如，电话营销人员的素质要求、心态准备和知识储备，电话营销目标的确定，客户需求的定义，相关物品和资料的准备，等等。

力求帮助读者有备无患。

第四章至第九章重点关注利用电话赢得客户的关键步骤，包括电话销售的基本技巧，客户心理分析，开场白的设计，产品推荐技巧，客户异议的处理，直至最终促成交易。

本部分包括大量案例，并对有关理论知识进行深入浅出地讲析，有效地

## <<如何做电话营销>>

### 书籍目录

第一章 酒香也怕巷子深——走近电话营销第一节 什么是电话营销1. 电话营销的定义2. 电话营销的职能第二节 什么是电话销售1. 电话销售的特性2. 交易型销售和顾问型销售3. 销售过程中所面临的问题4. 电话销售的优势5. 电话销售的挑战第二章 没有规矩不成方圆——从事电话营销的要求第一节 心态要求1. 充满热情2. 自尊自重3. 积极而有耐心4. 乐观向上5. 体现自我价值6. 从零开始7. 充满勇气无所畏惧8. 坚持学习9. 自信心强10. 正确认识

## <<如何做电话营销>>

### 章节摘录

第一章 酒香也怕巷子深——走近电话营销 第一节 什么是电话营销 在激烈的市场竞争中，电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正在越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。

作为一种营销手段，电话营销能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场。

它是当今商业领域发展最快的一种行业，预计每年以30%的速度递增。

通过本节，让我们走近电话营销，了解电话营销的含义。

1. 电话营销的定义 电话营销，就是通过先进的电话技术和计算机技术，实现

## <<如何做电话营销>>

### 编辑推荐

《如何做电话营销》适合使用电话进行销售的人员、服务人员、技术支持人员阅读，也适合对电话销售模式感兴趣，准备或正在使用电话销售模式的人员阅读。

在激烈的市场竞争中。

电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式。

正逐渐地被众多企业采用，对社会发展具有深远的影响。

作为一种营销手段，电话营销能使企业在一定的时间内。

快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场。

它是当今商业领域发展最快的一种营销模式。

预计以每年30%的速度递增。

<<如何做电话营销>>

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>