

<<电话销售>>

图书基本信息

书名：<<电话销售>>

13位ISBN编号：9787505846982

10位ISBN编号：7505846981

出版时间：2005-3

出版时间：经济科学出版社

作者：麦肯思特营销顾问公司

页数：215

字数：170000

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>

<<电话销售>>

内容概要

电话销售正在发展成为一种简便、迅捷的营销技术，并因其独特的优势而被很多企业重视。本书主要介绍：如何做好电话营销前的准备，如何拨打拜访电话，如何在电话中销售产品，如何应对电话中的拒绝，如何成功成交等。全书行文流畅，同时提供了大量可供借鉴的案例、营销话术，并辅以画龙点睛的框架语言，能帮助销售人员打好电话销售中的心理战和语言战，最大限度地发挥电话销售的优势，最终顺利成交。

<<电话销售>>

书籍目录

第一章 电话是最快捷的销售工具 一 什么是电话销售 二 电话销售的功能 三 电话销售的应用范围
第二章 打电话前的物质准备 一 物品准备 二 客户资料准备 三 产品资料准备
第三章 良好的心态是获得成功的精神支柱 一 明确打电话的目标 二 心态积极,消除压力 三 学会自我调节情绪 四 远离暴单的困扰 五 消除自卑心理 六 最重要的因素是自信 七 培养自己的专业信念
第四章 电话销售应具备的专业技能 一 拨打电话的礼仪 二 运用声音的感染力 三 发挥聆听的魅力 四 以热忱消除客户抗拒 五 有效地管理时间
第五章 如何拨打陌生电话 一 开场白 二 电话中的提问技巧 三 越过接线人,找到决策人 四 利用电话顺利约访
第六章 如何在电话中销售产品 一 与准客户沟通技巧 二 了解客户的需要 三 探询客户的需求 四 唤起客户的兴趣 五 赢得客户的信任 六 打动客户的心 七 更形象地“展示”产品
第七章 面对拒绝该怎么办 一 正确认识客户拒绝 二 灵活应对客户托辞 三 巧妙回应客户意见
第八章 如何在电话中促成交易
第九章 如何成功签约
第十章 电话成交是销售的开始

<<电话销售>>

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>