

<<不打不成交>>

图书基本信息

书名：<<不打不成交>>

13位ISBN编号：9787507417791

10位ISBN编号：7507417794

出版时间：2006-9

出版时间：中国城市出版社

作者：张海青

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>

<<不打不成交>>

内容概要

本书系统地分析了目前国内电话营销工作基本状况和从业人员的心理特征，介绍了营销工作中的操作规程、业务技巧、职业道德、商务信用等六个方面，激励营销人员树立从业信心、消除心理障碍、把业务做大做强，并辅以大量生动、实用的案例和点评，指导营销人员解决实际问题，提高职业营销能力。

本书可以作为公司电话营销专职人员、企业产品销售人员的参考资料和团队培训教材。

<<不打不成交>>

书籍目录

前言 “打”就一个字，而准备却要无数次——有备而战才能稳操胜券 塑造一个阳光的心态 点亮信念 这盏灯 有效战胜恐惧心理 深刻了解你的主“打”产品 准确解读准客户 让目标为你导航 电话前的物品准备 设计一个实用的电话脚本 全方位挖掘潜在客户 如何筛选你的目标客户 将数据库变成“金库” 有“礼”打遍天下——拨打和接听电话的礼仪 掌握合适的拨打时机 拨打电话的礼仪细节 这样开场才不会被“PASS”掉 提问题的技巧 接听电话九步规范 雄辩是银，倾听是金 好的倾听者是用“心”去听 什么原因让你无法聆听 做个高明的听众 “打”动客户的心——有效的电话沟通技巧 在30秒内抓住对方注意力 电话访谈的10个小技巧 轻松搞定“把门人” 绕过老板助手有绝招 如何辨识决策人 学会赞美客户 用同理心攻破客户心理防线 用声音迷住你的客户 对什么客户唱什么歌 产品推介的时机与步骤 产品推介的技巧不“打”不相识——成功的电话约访术 快速跟进要趁热打铁——有效成交的策略 “打”出来的交情也要维护——有效的跟进及投诉处理 参考文献

<<不打不成交>>

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>