

<<电话销售快速成交50招>>

图书基本信息

书名：<<电话销售快速成交50招>>

13位ISBN编号：9787513612562

10位ISBN编号：7513612560

出版时间：2012-3

出版时间：中国经济出版社

作者：华英雄

页数：201

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>

## <<电话销售快速成交50招>>

### 内容概要

经典的案例、超强的实用性。  
沟通训练专家倾情讲授使数万人受益的实用销售技巧。  
《电话销售快速成交50招》让你成为世界上最伟大的销售高手！

## <<电话销售快速成交50招>>

### 作者简介

华英雄是谁？

华英雄，资深沟通训练专家；  
中国名师学院研发主任；  
浙大继续教育学院客座教授；  
上海交通大学成人教育学院客座教授；  
华东师范大学免费师范生和研究生兼职导师；  
2010年上海世博会沟通礼仪教练；  
2009年被评为全球华人十大礼仪培训师；  
2008年北京奥运会礼仪训练师；  
2006中国培训师竞争力排行榜被评为中国十大最具潜力培训师；  
阿里巴巴特邀视频直播讲师；  
中华讲师网品牌讲师.....

## <<电话销售快速成交50招>>

### 书籍目录

- 第1章 一分钟抓住客户的心
  - 第1招 瞬间吸引对方的开场白技巧
  - 第2招 让声音更有魅力的技巧
  - 第3招 增强说话的感染力
  - 第4招 让客户感觉被尊重
  - 第5招 化解拒绝的话术技巧
  - 第6招 突破防卫的心理技巧
  - 第7招 激发客户心理共鸣的沟通技巧
  - 第8招 巧妙设问的技巧
  - 第9招 巧妙引导客户的技巧
  - 第10招 促进客户配合的技巧
- 第2章 迅速激发客户兴趣的技巧
  - 第11招 发现客户潜在需求的技巧
  - 第12招 激发客户需求的技巧
  - 第13招 满足客户需求的方式
  - 第14招 挖掘客户兴趣点
  - 第15招 制造客户的兴趣点
  - 第16招 让客户轻松接受的技巧
  - 第17招 让客户接受高价的技巧
  - 第18招 让客户接受新产品的技巧
  - 第19招 突破客户的心理弱点
- 第3章 引导客户购买的策略
  - 第21招 青年客户购买心理
  - 第22招 中老年客户的购买心理
  - 第23招 男性客户的购买心理
  - 第24招 女性客户的购买心理
  - 第25招 掌控环境的影响力
  - 第26招 调节客户经济动机
  - 第27招 调节客户心理动机
  - 第28招 因人而异的心理诱导策略
  - 第29招 不同性格客户的购买特征
  - 第30招 察觉客户情绪的技巧
  - 第31招 抓住客户情绪“关键点”
- 第4章 销售中的攻心策略
  - 第32招 增进双方情感的沟通技巧
  - 第33招 巧妙与顾客寒暄
  - 第34招 触动客户心坎的赞美技巧
  - 第35招 有效倾听并做出回应的技巧
  - 第36招 表现出真诚和安全感的技巧
  - 第37招 消除客户排斥情绪的技巧
  - 第38招 使用短信、邮件加深联系的技巧
  - 第39招 妙用小礼物加深情感的技巧
- 第5章 快速成交的有效方法
  - 第40招 察觉客户购买信号的技巧
  - 第41招 有效促成的关键性诱导技巧

<<电话销售快速成交50招>>

第42招 破解客户异议的技巧

第43招 让客户无法说“不”的话术技巧

第44招 关键促成句式的使用技巧

.....

第6章 优质服务赢得更多订单

## <<电话销售快速成交50招>>

### 章节摘录

短信、邮件一定要是充满个性化的。

如果客户一看到就知道是一条群发的邮件，甚至上面连姓名都忘了改过来，下面还留着转发自的信息，就根本不可能对此产生印象，甚至将此当成垃圾邮件。

发信息、邮件的最高标准是要让每个客户在接到后都会认为这个信息、邮件是你花了心思专门为他个人写的，是专门发给他个人的。

给每个客户的短信、电子邮件一定要做到称呼、抬头、内容都是有针对性的。

此外，虽然现在短信、电子邮件联系已经很普遍，但由于现在垃圾邮件、短信实在太多了，客户几乎每天都会收到类似的东西，所以哪怕这些信息对客户来说是有一定的价值的，也并不是所有的客户都喜欢这种方式，都喜欢收到你所发送的相关信息。

所以，在发送之前，你一定要在电话中询问客户：“林先生，我们公司收集了专门针对产品方面研究的最新的资料文章，对您的决策可以提供一些参考，如果您不介意的话，我会通过电子邮件给您发送过去，以便让您对我们的产品有一个更为全面的了解。

”如果得到了客户的同意，你就可以给客户发送过去；如果客户拒绝了，你也可以获得一个机会以便更多地了解客户：“林先生，我想请教您一个问题，在选择产品的时候，多了解一些信息有助于做出更为全面、更客观的决策。所以很多客户都很乐意收到这样的最新的、有价值的资料，您似乎并不太希望我们这样做，那么请问是什么因素让您这样考虑的呢？林先生，那么您认为根据您的目前的情况，什么样的信息可以为您提供有效的帮助呢？”

”认真倾听客户的答复，你通常可以获得一些关键性的信息，至少也能够听出客户的顾虑。

.....

## <<电话销售快速成交50招>>

### 媒体关注与评论

终于看到华英雄的著作，可谓十年磨一剑，华英雄对任何事总是有一些独到的见解。相信每个读者都会从书中受益！

——李力刚（中国猎课网董事长、中国著名营销大师）

英雄的书就有英雄的气概！

——李任飞（中国培训总联盟副主席，管仲纪念馆名誉馆长，2011杰出国学导师） 作为中华讲师网的品牌讲师，作为中国名师学院的研发主任，这本书是华老师培训课堂体会的结晶。

——唐平（中华名师学院执行院长，中华讲师网CEO）

华英雄的课程如此受欢迎，我相信他的书也会让更多的人受益。

——张伟（上海新长宁集团长宁现代教育培训中心执行校长）

<<电话销售快速成交50招>>

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>