

<<电话和网络销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<电话和网络销售技巧>>

13位ISBN编号：9787514110388

10位ISBN编号：7514110380

出版时间：2012-2

出版时间：经济科学出版社

作者：乔西安·费根

页数：258

译者：安定

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>

<<电话和网络销售技巧>>

内容概要

《电话和网络销售技巧》将帮助你走出这种失意和迷茫。本书通过销售时间管理、简洁有力的销售语言、提问与聆听技巧、如何直接与决策者联系、产品展示等章节全面展示了销售的整个流程，以及每个过程中应该注意的事项，帮助读者重新树立成功销售的信心。

<<电话和网络销售技巧>>

作者简介

TeleSmart 通讯公司总裁和创始人。

TeleSmart

通讯公司是一家在全球范围内专门从事销售技巧培训的公司。

乔西安·费根也是著名的“小隔间办公室”（Cubicle

Chronicles）的博主，其文章多次在《销售的力量》《电话呼叫中心》杂志和其他专业杂志上刊登发表。

目前，费根女士生活在美国洛杉矶。

<<电话和网络销售技巧>>

书籍目录

序言——吉尔·康耐斯

鸣谢

前言 我仅仅用了4分钟!

本书导读

第一章 时间管理：工作动态控制

 内部销售就是关于时间的销售

 销售时间紧缺

 疏于控制花费的时间

 使用超负荷的销售2.0

 时间少导致更多的工作瘫痪

 呼叫活动瘫痪

 电子邮件瘫痪

 重要信息瘫痪

 引导管理瘫痪

 认证瘫痪

 工具瘫痪

 优先权瘫痪

 权力瘫痪

 渠道瘫痪

 计划瘫痪

 在被动的环境下主动出击

 两种态度：主动和被动

 你是主动工作还是被动工作

 调整工作动态

 重新安排优先次序：学会说“不”

 审核计划

 审核电话控制：安排打电话时间

.....

第二章 介绍：用简洁有力的语言销售

第三章 探索：避免与没有实权的客户联系

第四章 提问：建立信任，一次解决一个难题

第五章 聆听：让假设和怀疑静静走开

第六章 联系：向有实务的客户做推销

第七章 产品演示：表现自我的时刻！

第八章 应对拒绝：让拒绝尽管来吧！

第九章 成交：踏过荆棘，赢得承诺

第十章 建立合作伙伴关系：有意识的合作

合作的策略

后记

<<电话和网络销售技巧>>

章节摘录

1.记住：时间控制与时间分配管理有直接的关系。

学会利用时间能够带来你最佳优势。

2.销售2.0的负荷使内部销售人员感觉更加身心疲惫，他们抱怨没有时间，在数据、市场需求和最终期限面前不堪重负。

3.时间瘫痪源于他人的打扰和自己精力的不集中，这会为工作带来巨大损失。

它常常出现在工作中，包括电话、电子邮件、手机短信、领导的管理、工具、次序安排、渠道开发和制订计划方面的瘫痪。

4.如果能够很好地识别主动工作和被动工作——对被动工作说“不”，会帮助我们赢得时间，游刃有余地工作。

当我们建立策略和战略计划，帮助我们优化自己的销售业务，有趣的工作开始了。

5.在一周内务必要设定拨打重要电话的时间次数，会增强销售的态势，这就创造了新的机遇，保证了销售业绩。

更强有力的电话和电子邮件管理会让你的销售量遥遥领先，并会形成一个良性循环模式。

6.对客户要有足够的信心，那么在每一次的电话通话中，你会收获更多，记住一定在挂电话之前赢得客户的承诺。

与潜在客户长期保持联系，通话时与客户在你将做的事情和他们将做的事情之间达成一致，每次通话都要为下一次电话作好铺垫。

7.你的新口头禅是：“学会使用销售工具，学会使用销售工具，学会使用销售工具。

”但是不要忘记要有所选择，不求多而求精，不要泛泛地学习很多工具，那只会学而不精。

特别重要的是：“一定要掌握客户关系管理工具和远程电子邮件。

” 8.为建立一个健康的销售漏斗要选择销售的发展方向。

每周都要调整你的销售渠道计划，而不是发现问题再解决问题，在“火烧眉毛”的时刻，不会作出最佳的选择。

.....

<<电话和网络销售技巧>>

媒体关注与评论

《电话和网络销售技巧》为销售经理提供综合性指导，要知道，他们需要特定的方法打破销售对象的内部堡垒，发现和利用有用信息，以确保每次电话和网络联系都能实现其价值。

——[美]格哈德·格斯瓦德特，《销售的力量》杂志出版商 书中这样机智的策略，我闻所未闻。

这本书真像春天里的“及时雨”。

乔西安·费根相信书中的销售技巧适应了今天复杂而又变幻莫测的商业环境。

——[美]麦克·斯默克罗，服务协会会长、CEO 费根声明她能够掌握销售的现象和本质。在《电话和网络销售技巧》这本书中，她为21世纪的销售人员提供了锦囊妙计，并断言抓住时间是获取成功不可或缺的一部分。

费根为“小隔间的勇士们”提供全新的妙计和工具以便能非常有效地联系上时间宝贵、要事缠身而又难以接近的决策者，帮助他们获取更多机遇，快速拿到订单。

——[美]大卫·斯奥普森，天才网合作创始人、董事长，销售2.0会议创始人 在今天复杂的销售环境下，想要获得成功，仅依靠努力地工作是不够的。

你需要巧妙地、智慧地工作；你需要《电话和网络销售技巧》这本书。

无论你面临什么样的销售挑战，这本书都会帮你排除重重困难，完成销售任务。

——[美]C.J.海登，《现在赢得客户》作者

<<电话和网络销售技巧>>

编辑推荐

购买： 服力商数：想到就能得到的10个说话技巧 职场型人 血拼销售：与虎谋单的魔法技巧 顾客都是不理性的 向定价要利润：如何为产品和服务制定高定价策略 101招搞定难缠员工 留住好员工：揭开员工流失的7大隐密 打败面试官：201招应对刁钻问题 《电话和网络销售技巧》销售2.0时代的销售宝典，道破销售本质，直击销售核心。

《电话和网络销售技巧》向读者展示了一个循序渐进的销售流程，适合所有销售人员参考学习使用。

《电话和网络销售技巧》美国管理协会销售经典之作。

海报：

<<电话和网络销售技巧>>

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>