

<<用电话向所有人销售>>

图书基本信息

书名：<<用电话向所有人销售>>

13位ISBN编号：9787538859881

10位ISBN编号：7538859888

出版时间：2009-3

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：沃尔克普

页数：184

译者：卢晓梅

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>

<<用电话向所有人销售>>

内容概要

电话销售因其所具有的可以联系到更多的客户、节省时间、方便、快捷、经济等优势正在受到越来越多的企业的青睐。

但在充满竞争的销售环境中，客户对于买什么和向谁买越来越挑剔，电话销售遭到客户拒绝的概率也越来越高。

所以，如何提高电话销售技巧、赢得客户就成为电话销售人员亟待解决的问题。

本书从电话销售的准备工作、通过“看门人”、电话约访、打电话过程中的倾听、应对拒绝、谈判、成交、服务跟进、针对不同类型的客户的沟通技巧等方面，创新性地提出了PLAYING销售过程以及各问题的具体应对策略，阐述了最实用的电话销售技巧。

运用这些方法，销售人员可以轻松赢得哪怕是最被动的客户，最终用电话完成更多的销售。

<<用电话向所有人销售>>

书籍目录

第一章 完善电话销售技能 电话销售是一种游戏 保持旺盛的精力 发现潜在客户, 将线索分类
完善基本技能 保持职业化 用诚实销售 要点回顾第二章 销售过程的PLAYING模型 过程策略
做出电话计划 倾听客户讲话 提问正确的问题 少说废话 让客户参与谈话 交易谈判 获得承诺
要点回顾第三章 识别客户的性格类型 精确型客户 兴奋型客户 果断型客户 温和型客户 性
格匹配 性格匹配指南 要点回顾第四章 赢得“看门人”的帮助 语音邮件“看门人” 真人“
看门人” 让“看门人”成为自己的伙伴 电子邮件“看门人” 传真机“看门人” 要点回顾第五
章 电话计划及及跟进 收集信息 从公司内部获得线索 保存记录的方法 时间管理 销售的80/20
法则 客户优先顺序 提高日常工作的效率 要点回顾第六章 迈出成功的第一步第七章 仔细倾
听, 获取信息第八章 提问高价值的问题第九章 化解异议, 完成销售 第十章 通过谈判达成交易
附录

<<用电话向所有人销售>>

章节摘录

第一章 完善电话销售技能 乐器拥有和人类几乎同样悠久的历史。
澳洲土著人发明了迪吉里杜管，提起苏格兰人们总会联想到风笛，在美洲南部出现了五弦琴和小提琴
……人们用乐器在体育赛事中庆祝胜利，在婚礼中表达爱情，在葬礼中诉说悲伤，在舞会中释放热情
。
电影中的背景音乐为剧情发展渲染气氛，电视广告中的音乐提升了目标市场的关注度。
同样的乐器，在音乐家手中能产生震撼人心的效果，但是在未经受过训练的人手中产生的却几乎全是
噪音。
很少有人一拿起乐器就能弹奏出乐曲，但是大部分人经过学习之后，遵照乐谱都能弹奏出乐曲。
电话就好比是你的乐器。
电话销售初学者常常犯错，有时甚至会破坏自己为之努力的整个销售过程。
然而，就像那些弹奏乐器的人一样，真正的职业销售员也要接受专门的指导，学会技术，并通过训练
最终取得成功。

……

<<用电话向所有人销售>>

媒体关注与评论

瑞妮·沃尔克普提出的原则对销售员的成功来说必不可少。

对销售经理而言，这是必须要看的一本书。

凭我20多年从事电讯行业的经验，我保证，瑞妮的“告诉我”方法能极大地提高你的倾听技能，使用这种方法至少能产生30%的客户活动，你会因此得到丰厚的回报。

——诺姆·夏皮罗，美国TeleSource国际集团公司总裁 《用电话向所有人销售》给出的提示和建议对我们团队中的每个人都产生了巨大影响。

我们改变了相互交流的方式，改变了与客户打交道的方式。

运用本书所传授的理念，我们赢回了很多客户。

——米里亚姆·齐格勒，I.KELA公司总裁 瑞妮·沃尔克普是销售领域的顶尖培训师，她在本书中传达了自己的知识和热情。

她出色的与人交流的能力使她成为我所见过的最杰出的培训师。

我极力推荐你们阅读沃尔克普亲身实践过的这些方法。

——切里·玛秋，国际托马森公司执行副总裁 《用电话向所有人销售》一书为我公司的销售员提供了行之有效的帮助。

我的销售团队在日常销售中应用了这些实用的技巧，业绩有了很大提高。

感谢本书的作者！

——尼尔森·T.高，日本近铁快递美国公司东区副总裁

<<用电话向所有人销售>>

编辑推荐

管理者一直在寻找更新且更为有效的技术，让销售团队即使在遥远的地方也可以与客户联系。电话算是这种技术之一，怎样才能有效地使用电话呢？

《用电话向所有人销售（双色版）》有力地论证了传统的电话在如今激烈的销售环境中恰恰是一种最重要的销售工具。

<<用电话向所有人销售>>

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>