第一图书网, tushu007.com

<<打出来的业绩>>

图书基本信息

书名：<<打出来的业绩>>

13位ISBN编号：9787546406930

10位ISBN编号：7546406935

出版时间：2012-7

出版时间：李妍 成都时代出版社 (2012-07出版)

作者：李妍

页数：183

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

前言

一线猎金　随着时代的进步，通讯和互联网技术以及物流业的发展，对现代商业行为来说，面对面沟通的必要性正在降低，电话营销方式因其简捷便利、成本低廉、实时高效等特点越来越显露出它的优势，成为各行业开拓业务、维护客户必不可少的工具。

电话营销可以让你安坐在办公室里甚至家中，只需一个电话就可以很轻松地找到客户、确定交易、维护客户关系，为业务人员节省了大量的时间和体力，为企业节约了大量的交通费，所以，电话营销越来越受到欢迎和重视。

很多企业聘用了专人或成立了电话营销部门，甚至出现了许多专业的“电话营销公司”、“电话直销公司”，形成了一个新兴的行业，且呈现出一派欣欣向荣的景象，再配合互联网，将电话营销推向了极致。

本书作者从一线的电话营销员做起，成长为电话营销经理、直销部总监，有着丰富的电话营销实战经验，取得了卓越的业绩。

在本书中，他将电话营销经验和技巧全面、细致地与读者分享。

本书共有六章，第一章以生动、典型的故事说明电话营销的基本概念。

在接下来的几章里，作者将这几年的经验总结为几条很重要的规律和这个行业的规则，它可以为你系统地、详细地解读电话营销行业的潜规则、与客户打交道的技巧\打电话的礼仪、维护客户关系的诀窍等等。

最后则重点阐述了修炼成一个电话营销高手所必须具备的内功。

本书所涉及的方法、技巧非常实用，案例真实感强，文风幽默，是一本全面、生动、有趣的电话营销指导书，是电话营销初学者必不可缺少的学习指南，也是电话营销高手不可多得的进阶手册。

内容概要

作者从一线的业务员做起，成长为营销主任、电话直销部经理、营销总监，积累了多年 丰富的业务经验和电话营销实战技巧，取得了卓越的业绩，现已成为电话营销专家。
他将多年的实战经验、培训心得精心编撰成书。
通过真实的案例。
以浅显易懂的方式全面传授电话营销实战的秘诀。
什么样的开场白能降低拒绝率？
怎样越过“挡驾者”？
如何塑造你的“电话形象”？
如何培养电话心理感知力？
准备什么样的一句话卖点“秒杀”客户？
电话营销有哪些潜规则？
怎样通过电话维护重点客户？
……《打出来的业绩（电话营销冠军技巧）》翔实地介绍了寻找目标客户、准备第一次开场白、提升对客户的吸引力、与客户达成意向、保存重点客户、做好售后赢得下一次销售机会等等，电话营销的全套方法技巧非常实用，案例真实生动，文风简洁幽默，是一本全面、生动的电话营销实务指导教程！
它是各行业企业中业务员、业务助理、电话直销员、电话客服……人员必备的实用手册。

作者简介

李妍，电话营销专家，毕业于中国科学院研究生院，在多家销售公司先后担任业务员、电话营销经理、直销部总监，对于电话营销有丰富的经验和独到的见解：其主讲的电话营销人员培训课，以实战性强、生动具体的内容风格受到热烈的欢迎。

<<打出来的业绩>>

书籍目录

第一章忆昔花间初识面——初识电话营销 千里“ 姻缘 ”——线牵 拨开迷雾，看清电话营销的“ 真面目 ” 电话营销，不是“ 不可能 ”，而是“ 不，可能 ” 电话创富：哥不只是个传说 想一百步不如迈出一步：打出电话办成事 第二章腹中空空，办事无功——不打无准备之仗 求人不女口求己：提升自己最重要 准备好开场白，否则别人怎么知道你是哪根葱？
明确你打电话的目的和目标 有的放矢：想好能达到目的的提问方式 己所不知，勿施于人 以万变应不变：预见到可能出现的情况，做好应对措施 培养自己的商业意识，不要为了推销而推销 说服的艺术就是不用说服的艺术 占尽天时：把握打电话的时机 第三章实战出真知——打电话过程中的注意事项 在拨出电话的前一秒要做的 如何与挡驾者“ 过招 ” 通过电话传递你的微笑 过度热情？
过犹不及！
开门见山还是迂回前进？
不要把电话营销变成“ 懒婆娘的裹脚布 ” 弹无虚发：针对不同类型用户，提炼产品的“ 一句话卖点 ” 左右开弓：让自己忙碌起来，不要无事可做 着眼细微处，润物细无声 到什么山上唱什么歌 分分秒秒都是钱：不要让电话另一端的顾客无谓地等待 注意客户所处的小环境中的大背景 善于倾听方能了解客户 把话说到客户心坎上 声音有魅力，提高吸引力 通话讲礼仪，赢得好印象 对拒绝的巧妙化解 挂电话的礼仪 第四章修炼“ 电话神枪手 ”——电话营销的小技巧 说出去的话，泼出去的水 利用好电话这座“ 桥 ” 向最伟大的销售员学习 学会——点厚黑学 打对电话，让业绩飞起来 功夫在诗夕卜 提高电话沟通能力，修炼成“ 电话神枪手 ” 切忌“ 哪壶不开提哪壶 ” 朱元璋故事的启示 第五章当客户的电话来敲门——钱到手边你能抓住吗？
接听客户电话的重要意义 想明白客户来电话的目的 接听销售电话的流程和技巧 销售案例分析 迅速切入主题 想客户之所想 第六章“ 内功心法 ” 练就九段高手——电话营销冠军的独门绝技 趁热打铁很重要 只要功夫深，铁杵磨成针 将心比心，推己及人 给客户解决问题 好钢要用在刀刃上 平时积累客户网——不要在推销时才想起客户 在维护客户上下功夫 电话营销与网络工具的结合 售后服务——新的销售的开始

章节摘录

版权页： 2拨开迷雾，看清电话营销的“真面目”对不同的人来说，营销的意义是截然不同的：对商人来说，营销就是要让别人信任你，将自己生产出来的产品卖出去，实现利润；对刚毕业的大学生来说，营销就是将自己连同自己所学的知识打包卖给企业，实现自己多年求学的价值：对营销人员来说，营销就是自己赖以谋生的工具。
而作为营销中重要角色的电话营销，它的意义也不外乎以上几个。
一般说来，营销是一门综合性的学科，它不是孤立的，而是将政治、经济、人文、宗教、心理学等等既理性又感性的学问包含在内的，很多将这一学问运用自如的人营销也很成功。
有一回出去吃饭，看见菜单上有一菜，名日“白马王子”，当时，随行的众人都不知为何物，看了一下价格，竟然要40元。
虽然价格有点高，但是实在抵不住好奇心驱使，于是在众人撺掇之下就要了一盘。
结果，菜上来一看——就一盘大豆腐，上面还插了张刘德华的照片。
众人无不倒地，口中狂吐白沫……不得不佩服店家的手段，这道菜成本不值钱，但是创意很值钱，而且人家并没有强迫我们购买，就是因为我们的好奇心，店家就将这四十元轻松赚到手了。
国学大师王国维曾引用三句诗词来比喻求知的三种境界，其中第三个境界是用了辛弃疾的“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处”来说明求知达到至高境界之后，突然发现了知识的本源。
这个世界的奇妙之处就在于，看似风马牛不相及的很多学问达到极高层面之后，都是共通的。
电话营销是一门无处不在的学问，说复杂也复杂，说简单却又非常简单。
复杂在于成功电话营销的路径，简单就在于电话营销最终的本来面目。
也许等你历尽千辛万苦，打了无数个电话完成营销以后，却发现原来它就这么简单。
从简单到复杂是学习的初步路径，从复杂到简单是到达成功的一种彻悟。
很多人都喜欢戴着有色眼镜去看电话营销：有的人一接到营销电话就皱眉头，觉得对方是要撬开自己的荷包掏走自己的银子，就与营销人员开始了“钱包保卫战”；有的人起初对电话营销并不是很反感，但是在营销人员锲而不舍的“狂轰滥炸”之下，那点耐心很快就消磨殆尽了；再加上现在很多诈骗活动都是通过电话进行的，有的人要么给自己打好了预防针，要么“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，从此对电话营销深恶痛绝。
其实，这只是对电话营销的一种误解。
电话营销的定义为：通过使用电话来实现有计划、有组织并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客利益等市场行为的手法。
电话营销本身并没有什么缺点，作为当代市场营销体系的一个分支，它是一种有效、专业、低成本的行销模式，它是伴随着呼叫中心的发展而成长起来的。

编辑推荐

《打出来的业绩:电话营销冠军技巧》共有六章，第一章以生动、典型的故事说明电话营销的基本概念。
在接下来的几章里，作者将这几年的经验总结为几条很重要的规律和这个行业的规则，它可以为你系统地、详细地解读电话营销行业的潜规则、与客户打交道的技巧＼打电话的礼仪、维护客户关系的诀窍等等。
最后则重点阐述了修炼成一个电话营销高手所必须具备的内功。

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