

<<电话营销实战教程>>

图书基本信息

书名：<<电话营销实战教程>>

13位ISBN编号：9787566801531

10位ISBN编号：7566801538

出版时间：2012-5

出版时间：暨南大学出版社

作者：徐秋霓，郑志军 著

页数：160

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>

<<电话营销实战教程>>

内容概要

电话营销（Telemarketing）作为一种销售渠道，具有科技优势，能满足现代人追求快捷、方便的消费需求，具有成本低、效率高的特性。而且，电话营销的应用范围相当广泛，包括电信、保险、银行、投资、报纸、杂志、邮购、酒店、俱乐部、健康食品、图书、招聘、软件、国际快递、租赁、保健品等行业。因此，电话营销成为国内大部分企业重点考虑的营销手段之一。基于此，让高职高专的学生学习这种先进的营销方式对于培养学生技能、增强社会适应能力是很有必要的。

<<电话营销实战教程>>

书籍目录

序 前言 电话营销课程背景 岗前自检 项目一 电话营销售前准备 任务一：电话营销岗位认知 任务二：电话营销物品准备 任务三：电话营销产品介绍 任务四：模拟电话营销 项目二 电话营销售中实战 任务一：电话营销脚本设计 任务二：电话营销售中实战 任务三：电话营销异议处 任务四：电话营销交易达成 项目三 电话营销售后管 任务一：电话营销售后服务 任务二：电话营销团队管理 任务三：综合电话营销 附录：心理素质测试题 参考文献 后记

<<电话营销实战教程>>

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>