

<<每个电话都通向成功>>

图书基本信息

书名：<<每个电话都通向成功>>

13位ISBN编号：9787801127303

10位ISBN编号：7801127307

出版时间：2006-10

出版时间：民主与建设出版社

作者：斯蒂芬·J·施瓦茨

页数：254

译者：于艳惠

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>

<<每个电话都通向成功>>

内容概要

《每个电话都通向成功》改变了我的生活。
我是一家非常大的金融机构的销售主管，受到了斯蒂芬·J·施瓦茨书中的观点的启发。我以前从不知道销售过程的重要部分该“如何做”。我受到的启发如此之大，所以我和机构内10位第一线的销售人员，协作实现了七周的增长。我们用非正式的方法，产生了几个令人吃惊的结果：我们与顾客通电话的能力平均提高了73%，我们得到预约或者实现销售的能力平均提高了87%。相信我，这是《每个电话都通向成功》对于今天一个典型的推销人员会有多大帮助的可靠指标。团队的一些行为上的改变是迅速而且持久的。更让人兴奋的是，我的销售人员在面对面的销售预约中也可以使用斯蒂芬的方法，我强烈推荐使用这本书。

RBC皇家银行，道·哈伽德（Doug Hagard）通过打电话来联系客户是每一个营销人员必备的基本功，但要掌握好这门基本功并不是很容易的事，很多营销人员都对此感到很头疼。本书由加拿大资深培训专家施瓦茨根据自己多年的实践经验总结而成。他的这套方法非常具有实战性和针对性，从打电话的基础准备工作，电话脚本的撰写，到如何面对各种客户，都有详尽的介绍。文字轻松幽默，便于人们接受和操作实施，是营销人员尤其是保险从业人员进行电话营销培训的不可多得的好教材。

<<每个电话都通向成功>>

作者简介

作者：(加)斯蒂芬·J·施瓦茨 译者：于艳惠

<<每个电话都通向成功>>

书籍目录

第三版前言自我介绍1.电话广告2.克服恐惧 承认并拥抱自己的恐惧感/忧虑 分析你的恐惧 对未知的恐惧 对技术的恐惧 对拒绝的恐惧 对打电话的人的评语 即时纠谬 拒绝理由文件夹 对失败的恐惧3.通话计划 目标名单 目标名单分类解说 通话备忘录 接待人员清单 助手清单 声音探测器 热电话漫游计划书4.电话策略脚本 打电话的原因 结束 内容概要 回想5.脚本的讲述 电话节拍器 电话性格 脚本编码6.电话咖啡因 相信你卖的东西 想到热电话 双倍奶油,所有的糖 金罐 个人成功日记 重复过去的成功 预言 梦想 朋友 全部清除 对! 休息! 熟悉的地点 奖励 电话咖啡因诊断7.超越热电话

<<每个电话都通向成功>>

编辑推荐

《每个电话都通向成功》改变了我的生活。
我是一家非常大的金融机构的销售主管，受到了斯蒂芬·J·施瓦茨书中的观点的启发。我以前从不知道销售过程的重要部分该“如何做”。我受到的启发如此之大，所以我和机构内10位第一线的销售人员，协作实现了七周的增长。我们用非正式的方法，产生了几个令人吃惊的结果：我们与顾客通电话的能力平均提高了73%，我们得到预约或者实现销售的能力平均提高了87%。相信我，这是《每个电话都通向成功》对于今天一个典型的推销人员会有多大帮助的可靠指标。团队的一些行为上的改变是迅速而且持久的。更让人兴奋的是，我的销售人员在面对面的销售预约中也可以使用斯蒂芬的方法，我强烈推荐使用这本书。

RBC皇家银行，道·哈伽德（Doug Hagard）通过打电话来联系客户是每一个营销人员必备的基本功，但要掌握好这门基本功并不是很容易的事，很多营销人员都对此感到很头疼。本书由加拿大资深培训专家施瓦茨根据自己多年的实践经验总结而成。他的这套方法非常具有实战性和针对性，从打电话的基础准备工作，电话脚本的撰写，到如何面对各种客户，都有详尽的介绍。文字轻松幽默，便于人们接受和操作实施，是营销人员尤其是保险从业人员进行电话营销培训的不可多得的好教材。

<<每个电话都通向成功>>

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>