

<<口到钱来>>

图书基本信息

书名：<<口到钱来>>

13位ISBN编号：9787801792549

10位ISBN编号：7801792548

出版时间：2004-2-1

出版时间：中国致公出版社

作者：天宇

页数：304

字数：200000

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

拙作“第三只看营销”系列丛书《一分钟说服》、《如何赢得顾客的心》、《人脉关系大赢家》、（《水煮行销70招》现名《赢在行销》）相继出版以来，承蒙广大读者朋友厚爱，长时间畅销长城内外，大江南北。

曾一度相继跃登全国多家大型书城畅销书排行榜，且久居不下。

借此再版之际，向广大读者朋友致以深切之敬意和真诚之谢忱。

本系列丛书本着简单、有效、做得到的原则，把市场营销领域中的很多观念、方法与技巧简单化了、通俗化了，使读者朋友读起来轻松，做起来简单，用起来有效。

本系列丛书改变和提升了千千万万营销人员的生活品质和

## <<口到钱来>>

### 内容概要

本书是畅销书《一分钟说服——世界上最棒的推销话术》的姊妹篇。

本书定位为知识经济时代电话行销话术，所以，它具有强烈的时代感和现实实用性。

本书共分8章，每一章的内容都是严格“品质管理”的结果，呈现出来的每一条话术和每一个案例都是精典的，具有代表性的，具有目前最高水准的，都是亲切可信的。

成功是一种习惯，失败亦是一种习惯。

坏的习惯无法自行消失，但可以用好的习惯来代替。

宇宙最伟大的定律是惯性定律。

自觉是治疗的开始。

愿读者朋友每天检视自己的习惯，用好的习惯代替不好的习惯。

锻炼自己更伟大的人格，成就更伟大的事业。

## <<口到钱来>>

### 书籍目录

序言第一章 电话开场白话术 什么是“诺曼·拉文”式开场白话术？

什么是“请求帮忙”开场白话术？

如何说好与决策者的开场白？

转介绍的顾客开场白怎么说？

如何打听到顾客的姓名？

再次电话拜访时如何说？

什么是“靠山”开场白话术？

什么是“录音带”开场白话术？

什么是“权威”开场白话术？

什么是“激发兴趣”开场白话术？

什么是最简单有效的6种开场白话术？

什么样的留言才能吸引顾客回电？

第二章 电话约访话术 如何邀约顾客参加会议？

突破秘书的8个策略是什么？

什么是“缘故”约访话术？

如何使用“台阶”取得预约？

为什么说多用敬语是重要的？

什么是约定顾客见面的6个策略？

什么是“人情+压力”约访话术？

什么是“以其人之道还治其人之身”电话约话访话术？

如何处理顾客的拒绝顶约？

什么是“创造相关联想”约访话术？

如何运用好奇心来约访？

什么是“只有你能回答的问题”约访话术？

乔·吉拉德是如何约访顾客的？

什么是“甘道夫电话约访”神奇话术？

第三章 电话产品介绍话术第四章 电话处理反对意见话术第五章 电话成交话术第六章 电话反败为胜

话术第七章 电话问问题话术第八章 电话增加收入话术附录后记

章节摘录

第一章 开场白电话行销话术 什么是“诺曼·拉文”式开场白话术？

诺曼·拉文是美国加州旧金山拉文金融集团的总裁。

在保险界拥有相当高的地位，曾获得保险业个人最高荣誉奖——约翰牛顿罗素奖。

他曾说：“成功需要我们将自己销售给自己，并把自己销售给别人。

” 以下是他曾用过证实有效的开场白话术。

“我很高兴认识您，不过我对您的了解还不像我期望的那么多，不管日后我们会不会有业务上的往来，我真的很想认识您，您介意跟我聊聊吗？

“我知道我们有些重要的问题要讨论，但是就像看医生一样，我不希望在我

<<口到钱来>>

媒体关注与评论

话术的确很重要，它能使事情改变，可以使顾客自己说服自己。

——世界一流销售激励大师 金克拉 电话是你第二重要的推销工具，第一个是你的嘴巴。

——世界一流销售训练大师 汤姆·霍普金斯 对大多数销售人员来说，电话是他们的敌人而非朋友。

然而它是我们所有销售方法中最有力的一个工具。

——世界一流潜能开发大师 安东尼·罗宾 任何公司或专业人士，只要能够正确使用电话行销，几乎都可以产生惊人的利润。

——世界一流行销大师 亚伯拉罕 帮助你成为世界上最会电话行销的人！

电话行销推销

<<口到钱来>>

编辑推荐

话术的确很重要，它能使事情改变，可以使顾客自己说服自己。

——世界一流销售激励大师 金克拉 电话是你第二重要的推销工具，第一个是你的嘴巴。

——世界一流销售训练大师 汤姆·霍普金斯 对大多数销售人员来说，电话是他们的敌人而非朋友。

然而它是我们所有销售方法中最有力的一个工具。

——世界一流潜能开发大师 安东尼·罗宾 任何公司或专业人士，只要能够正确使用电话行销，几乎都可以产生惊人的利润。

——世界一流行销大师 亚伯拉罕 帮助你成为世界上最会电话行销的人！

电话行销推销

<<口到钱来>>

#### 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>