

<<电话销售口才>>

图书基本信息

书名：<<电话销售口才>>

13位ISBN编号：9787801979353

10位ISBN编号：7801979354

出版时间：2008-5

出版时间：企业管理出版社

作者：盛琳

页数：262

字数：150000

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>

<<电话销售口才>>

内容概要

电话销售是一门技术，也是一门艺术。

电话销售人虽然必须要“能说会道”，但并不等于要摇唇鼓舌、耍嘴皮子，或是夸夸其谈、哗众取宠。

电话销售人的职业修养与口才不是与生俱来的，而是需要经过后天的努力来培养的。

如果作为一名电话销售人，你想有出色的口才，良好的修养，想在商务活动中实现你的金色梦想，就要不断地拓展眼界，吸收知识，调整思路，活跃思想，逐渐积累知识和经验，提升自己的口才、气质、修养和人格魅力。

书籍目录

第1章 认知决定成败——电话销售使企业获得更多利润 1.1 什么是电话销售 1.2 电话销售的职能 1.3 电话销售组织结构 1.4 电话销售的四个阶段 1.5 电话销售的现状与发展第2章 不打无准备的电话——电话销售的准备工作 2.1 电话销售人应具有的六个理念 2.2 电话销售人必经历的五个阶段 2.3 充分的准备工作是电话销售成功的敲门砖 2.4 明确目标才能取得优势 2.5 全面了解产品是成功销售的起始点第3章 磨刀不误砍柴功——电话销售的基本技巧 3.1 克服恐惧心理,积极调整心态 3.2 掌握有效拨打电话的技巧 3.3 结束销售电话时应注意的问题 3.4 电话销售中应注意的沟通技巧 3.5 电话销售时应谨记的礼仪 3.6 详细划分客户种类,把握关键客户 3.7 寻找潜在客户的方法 3.8 怎样才能找到真正的决策者第4章 电话诉衷情——成功的产品推介 4.1 如何在电话销售中说出具有感染力的开场白 4.2 常见六种经典开场白 4.3 开场白中应谨记的问题 4.4 利用有魅力的声音吸引客户 4.5 如何探明客户的需求 4.6 怎样吸引客户进行产品销售 4.7 怎样用产品说明打动客户的心 4.8 聆听客户的需求是成功销售的关键第5章 我为订单狂——电话销售有效的成交技巧 5.1 邀约客户应有的四个心态 5.2 如何使用电话邀约客户 5.3 怎样成功的拜访客户 5.4 怎样引导客户提出问题 5.5 掌握有助于成功的谈判技巧 5.6 如何识别客户的购买信号 5.7 怎样掌握有效的成交技巧 5.8 如何把握好成交时机 5.9 常见的九种客户类型第6章 将销售进行到底——巩固销售成果的技巧 6.1 成交后与客户必不可少的联系 6.2 持之以恒地与客户进行联系 6.3 销售人应谨记的原则 6.4 怎样妥善地维护和老客户之间的关系第7章 不打不成交——如何处理客户存在的问题 7.1 怎样打消客户可能存在的顾虑 7.2 怎样消除成交后客户存在的消极情绪 7.3 怎样才能消除客户的异议 7.4 怎样应对客户的投诉第8章 见招拆招——如何应对电话销售中遇到的问题 8.1 如何应对客户的拒绝 8.2 如何应对准客户拒绝电话约访 8.3 如何处理客户的不满 8.4 如何应对赖账的客户第9章 更上一层楼——提升业务水平技巧 9.1 巧用认同感顺利进行电话销售 9.2 实例教你怎样让接线员说真话 9.3 巴里·法伯的电话销售妙计 9.4 电话销售人应该扮演的九种角色 9.5 四个环节教你提升自身销售能力 9.6 销售高手应具备的八种人格魅力 9.7 缓解销售压力的有效心法 9.8 销售人应忌的“七嘴”第10章 前车可鉴——拥有健康的销售心态 10.1 培养积极的销售心态 10.2 培养永不放弃的销售心态 10.3 要保持良好的销售心态 10.4 要有“心中无剑”的销售境界 10.5 认清自身的销售心态盲点第11章 篇外篇——由销售到营销 11.1 每个销售人员都应知道的10个问题 11.2 电话销售人由量变到质变的法则 11.3 金牌销售人常用的金牌推销招数 11.4 学习犹太人的销售高招第12章 经典销售案例教你学会销售 12.1 “牛仔裤”风靡世界的秘密 12.2 截然相反的两份电报 12.3 “认养”布娃娃的创意 12.4 奇妙的汽车广告和手表广告 12.5 “欢迎您再来” 12.6 克洛里销售的木材 12.7 好质量的阳画感光纸 12.8 踏进“雷区”的销售 12.9 小处着手的推销 12.10 重光武雄“借冕播誉”巧推销 12.11 迪巴诺推销面包有术 12.12 迂回推销的保险推销员 12.13 不卖打字机只卖办公系统的销售 12.14 乔·吉拉德的汽车销售 12.15 用微笑敲开陌生的门附录 100个营销格言 电话销售技巧测试题 电话沟通技巧测试题 测一测你的销售能力

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>