

<<从零开始学电话销售全集>>

图书基本信息

书名：<<从零开始学电话销售全集>>

13位ISBN编号：9787802503069

10位ISBN编号：780250306X

出版时间：2010-9

出版时间：中国言实

作者：任锡源 编

页数：355

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>

## <<从零开始学电话销售全集>>

### 内容概要

进入21世纪,由于城市规模扩大、交通阻塞等原因,登门拜访式的销售效率越来越低,而成本却不断上升。

在营销成本日益高涨的今天,人们更多地把目光转向了电话销售。

仅凭小小的一部电话,便可以足不出户打遍天下,一部电话可以打来千万的销售利润。

那么,是不是无论是谁拿起电话都能取得骄人的业绩?

答案是否定的。

电话销售也是一门学问,也需要一定的技巧。

只有懂得了这门学问、掌握了这种技巧,才有可能取得突出的业绩。

《从零开始学电话销售全集》详细解析了电话销售的独特理念和系统的流程。

摒弃了单纯枯燥的理论阐释,针对电话赢得客户的关键步骤,结合真实案例加以分析说明,能让读者清晰明确地了解 and 掌握通过电话赢得客户的种种技巧与方法,具有很强的指导性和实用性。

衷心希望你通过对《从零开始学电话销售全集》的学习,能够了解到电话销售的精髓,建立一套属于自己的电话销售方法,增长自己的销售业绩,赚取更多的财富。

## <<从零开始学电话销售全集>>

### 书籍目录

第一部分 电话销售巩固基础篇第一章 电话销售基础概念第一节 电话销售基础知识什么是电话销售电话销售的功能性分类电话销售的特点第二节 电话销售的作用第三节 电话销售团队的成长过程团队初期：指挥型团队问题期：引导型管理团队成熟期：系统型管理团队收获期：流程型管理第四节 如何引进电话销售及适用范围企业如何引进电话销售电话销售的适用范围第二章 做一个好的电话销售者需要具备的心态第一节 信心是销售的主宰相信自己就等于成功了一半信心的培养与方法在生活中建立信心的技巧失去自信的原因案例与分析第二节 有了勇气，无坚不摧，无攻不克没有勇气就没有成功勇气的培养与方法案例与分析第三节 有一颗坚韧的心让你更敢于面对挑战韧性是永不言败的气质韧性的培养方法：怎样去坚持案例与分析第四节 热情是成功的兴奋剂诚实是一种勇于面对失败的勇气一个诚实的销售人员应该做到的几件事案例与分析第五节 创新是成功的支点试着改变惯性思维怎样做才能创新案例与分析第三章 成功电话销售中的关键因素第一节 电话销售中的几项关键成功因素..... 第二部分 电话销售流程详解篇第三部分 电话销售修炼提高篇第四部分 电话销售自我测试篇后记

## <<从零开始学电话销售全集>>

### 章节摘录

第一部分 电话销售巩固基础篇 第一章 电话销售基础概念 第一节 电话销售基础知识

**什么是电话销售** 广义地说,电话销售就是通过电话、短信、电子邮件、直邮等多种一对一影响目标客户的营销手段,以保持与客户的接触,从而与客户建立起信任关系,并在建立关系的过程中了解和发掘客户的需求,并满足其需求的过程。

狭义地说,电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。

最新调查表明,有65%的居民使用过电话查询和咨询业务,有20%的居民使用过电话预订和电话购物。

现代生活追求快节奏、高效率,电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

<<从零开始学电话销售全集>>

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>