

<<电话销售情景剧疯狂电话对对碰(3VCD)>>

图书基本信息

书名：<<电话销售情景剧疯狂电话对对碰(3VCD+1书)>>

13位ISBN编号：9787900663207

10位ISBN编号：7900663207

出版时间：北京大学出版社

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>

## <<电话销售情景剧疯狂电话对对碰(3VC)>>

### 内容概要

面对激烈的市场竞争，您或您的企业是否想提升销售业绩？

降低销售成本？

电话销售作为一种有效的销售模式正在被企业所认可，但大部分企业在实施电话销售的过程中，由于对电话销售模式缺乏深入的研究，导致效果并不理想。

本课程将帮助您运用电话销售技巧进行成功的产品推介，有效地处理客户的异议，灵活运用成交技巧接下订单，以及成功跟进的技巧等等。

通过对本课程的学习您将获得更多更稳定的客户，从而提高整体销售业绩。

课程对象：电话销售人员，电话客户服务人员，有志于提高电话销售技巧的人员。

课程目标：大大提升公司的正面形象，全面突破电话营销人员的心理障碍，建立积极的信念，让每个与你通话的人都对你留下深刻的印象，轻松获得更多的订单，有效地降低销售成本。

书籍目录

- 第一讲 电话销售的准备工作
- 第二讲 电话销售的基本技巧
- 第三讲 成功的产品推介
- 第四讲 如何处理顾客的异议
- 第五讲 有效成交的技巧
- 第六讲 成功退进的技巧

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>