

《电话销售逆袭52计》

图书基本信息

书名：《电话销售逆袭52计》

13位ISBN编号：9787115333963

出版时间：2014-1

作者：施琰博,韩硕果

页数：246

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《电话销售逆袭52计》

内容概要

《电话销售逆袭52计》以电话销售的整个流程为主线，从逾越前台开场白探寻客户需求介绍产品优势向客户报价电话跟进最终成交，用生动的情景案例作为引子，以在各个流程中解析被客户拒绝的原因为切入点。除了提供基本的电话销售技巧外，还紧随时代的变化，提供符合当代客户心理需求的电话销售技巧与话术，旨在提升电话销售人员及营销人员的销售技巧，适应当代的销售环境，促进企业销售额的增长。

《电话销售逆袭52计》

作者简介

施琰博，
东方华智教育集团 总裁
中国企业家品牌图书策划人
中国最年轻的企业总裁教练
中国最具实力的销售名师
商业模式设计专家
美国临床催眠委员会认证科学催眠师
《收钱为王销售系统》创始人
被业界誉为亚洲全能销售王子
已出版《全能销售王子施文彬》、《世界上最神奇的8堂销售课》等书。
中国数十家企业及500强企业顾问，截至目前，受众人数超过10万人，帮助数万人改变命运，已成功协助上千家企业打造卓越的顶尖销售团队，促使企业效益迅速增加50%~200%。
韩硕果，现任某工程有限公司董事，某医药集团地区销售总监。由于业绩突出，曾被集团公司授予贡献奖、学术精英奖。十几年的销售工作积累了丰富的销售经验，在业界具有一定影响力。尤其是运用电话销售方面，有独特的见解与深入的理解。

书籍目录

遇见“拦路虎”——未见“真神”遭拒绝

- 场景1 请问您是
- 场景2 不好意思，他不在
- 场景3 我是他秘书，有什么您跟我说吧
- 场景4 对不起，他很忙
- 场景5 你是推销员吧
- 场景6 不好意思，档期已经排满
- 场景7 请问您找他有什么事吗
- 场景8 不好意思，我不负责这一块
- 场景9 你打他手机吧
- 场景10 我会转告他的

闹心的开场白——未进主题被婉拒

- 场景11 不好意思，不感兴趣！
- 场景12 你先传份资料给我，看看再说吧
- 场景13 对不起，我现在很忙，有时间再说吧
- 场景14 这个不归我管，具体谁管我也不知道
- 场景15 我们已经有了其他供应商了
- 场景16 暂时没有这个需求
- 场景17 我们已经计划与x；x；公司合作了
- 场景18 市场不景气啊
- 场景19 你们都不靠谱
- 场景20 卖什么东西的

探寻客户需求——未明需求客推辞

- 场景21 我觉得现在挺好
- 场景22 你说的这都不是问题
- 场景23 你的方案不适合我们
- 场景24 这个问题我考虑考虑再说吧
- 场景25 我需要和“领导”商量一下
- 场景26 你说得很对，但是领导不同意啊
- 场景27 不好意思，我们没有采购计划
- 场景28 这个问题不着急解决

介绍产品优势——未“解”产品露顾虑

- 场景29 品牌不是很知名啊
- 场景30 你说的这技术我早就听说了
- 场景31 没用过，不知道怎么样
- 场景32 听用过的人说质量不怎么样呀
- 场景33 听说你们的产品是贴牌的
- 场景34 售后保修时间太短了
- 场景35 没见到东西，还是有点不放心
- 场景36 功能太多，容易出问题
- 场景37 没啥功能，不适合我们
- 场景38 你们的产品效果不太好
- 场景39 我再比较比较吧

告知产品价格——未“表”心思提异议

- 场景40 太贵了
- 场景41 你们可比市场价高多了
- 场景42 知道了，考虑好了联系你

《电话销售逆袭52计》

场景43 朋友买的比你说的便宜多了

场景44 留个电话，有需要我会和你联系的

场景45 价格超过了我们的预算

场景46 送的礼品不能兑换成现金折扣吗

客户电话跟进——未“听”表述态度拒

场景47 你怎么又打电话来了

场景48 实在对不起，我已经买过了

场景49 领导还没有决定，等决定了我给你电话

场景50 不好意思，我还没有考虑好

场景51 过段时间再说吧

场景52 等有活动的时候再联系我吧

后记：一线牵万金

《电话销售逆袭52计》

精彩短评

1、【借】打个电话就这么复杂？反正我现在挺怕打电话的。未能读完。

《电话销售逆袭52计》

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：www.tushu000.com