

《电话营销》

图书基本信息

书名：《电话营销》

13位ISBN编号：9787501767960

10位ISBN编号：7501767963

出版时间：2005-1-1

出版社：中国经济出版社

作者：冯章

页数：296

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

《电话营销》

内容概要

在营销迅速发展的今天，电话作为一种最直接而有效的销售工具，已经为广大营销人员所普遍采用。如何做一名出色的电话营销高手？如何驾驭电话，使其发挥出“一线万金”的效应呢？本书正是带着这些理念，对电话营销的应用技巧做了全面地诠释。全书共分十章，一章一天，十天即可掌握电话的精髓和秘诀。

《电话营销》

书籍目录

前言

第一天 金牌营销员必备知识

第二天 充分准备 游刃有余

第三天 掌握拨打和接听电话的法则

第四天 怎样进行电话交谈

第五天 电话营销实用范例

第六天 配合电话营销的有力工具 DM

第七天 建立顾客资讯库

第八天 善于宣传，巧于促销

第九天 怎样促使生意成交

第十天 怎样扩大销售成果

《电话营销》

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