

《银行高端客户电话销售实战技巧》

图书基本信息

书名：《银行高端客户电话销售实战技巧》

13位ISBN编号：9787111414940

10位ISBN编号：7111414942

出版时间：2013-4

出版社：机械工业出版社

作者：杨清

页数：185

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

《银行高端客户电话销售实战技巧》

内容概要

银行高端客户电话销售实战技巧

适合网点主任、客户经理、理财经理、
大堂经理等

15年的销售经验结晶

70多个电话销售实战技巧

100多个经典电话营销场景再现

1000多个银行客户经理的深度访谈

100多万次电话营销的真实经历与体验

凝聚成1本不可多得的电话营销实战宝典杨清著

机械工业出版社电话销售人员与银行高端客户接触与沟通的机会很少，每次接洽的机会都是非常宝贵的，而且，高端客户也是众多竞争对手的目标，如何把握好每次机会？通过本书你将学会如何设计让客户无法拒绝的话术，熟练运用九招十八式，善用恭维四三法则、聆听的五招十法、增进客户关系的四把钥匙等销售工具，有效锁定高端客户。

《银行高端客户电话销售实战技巧》

书籍目录

第一章让客户无法拒绝的六句九式第一节让陌生感消失的问候句第二节“过耳不忘”的过渡句第三节攻守自如的开门句第四节不让销售行为走形的目的句第五节超越对手的促进句第六节客户主动邀约结束句第七节“九式”台词设计第二章电话销售策略的九招十八式第一招绕开障碍“当领导”猜学会猜电话混自我模糊介绍第二招搜集信息“充客户”顺如何获得对方的手机号码摸寻找目标客户第三招拉近客户距离“交朋友”建询问信息时建立朋友关系巧把惊喜留给对方第四招获得准确客户信息“做侦察员”搜声东击西搜集客户信息渡借助高层威力增进中层关系第五招赢得客户认可“做听众”恭做个忠实的听众贺祝贺第六招卸载客户疑虑“扮秘书”消如何消除客户的疑虑卸卸载客户压力第七招挖掘客户需求“成顾问”引利用高层意图给中层扣“高帽子”点亮客户的认识盲区第八招让客户顺从“装牧人”喂让客户产生依赖吊制造资源稀缺第九招粘住客户“双面胶”正贴满足客户被尊重的需求反贴利用短信做个有心人做个有心人：电话销售短信实战策略第三章打通客户经理的任督二脉第一节客户经理成长第一阶段“勇”一、胆怯(不敢打)二、茫然(给谁打)三、无从(不会说)第二节客户经理成长第二阶段“谋”四、退缩(不了解客户)五、过度让步(过于强调价格)六、兴奋过度(不淡定)第三节客户经理第三阶段“道”七、怨气(不执著)八、着急(时间分配不均)九、自满(计划没有挑战性)第四章有效恭维四三法则第一节恭维的三个层面层面一恭外表让客户开口层面二恭内涵让客户产生自豪感层面三恭成就让客户有社会责任感第二节恭维的三种方式方式一明恭能够让客户喜悦方式二暗恭能够让客户反思方式三反恭能够让客户视我们为亲友第三节恭维的三面镜子镜子一放大镜找优点镜子二缩小镜避缺点镜子三三棱镜详细分第四节恭维的三条戒律戒律一不明不恭(不明白、不知道就别恭维)戒律二不时不恭(过时、时机未到、场合不对就别恭维)戒律三恭而不过(过于夸大的恭维少用)第五节恭维制衡五指山一、大拇指型客户二、食指型客户三、中指型客户四、无名指型客户五、小指型客户第五章聆听的五招十法第一节闻声辨人高手第二节语言基因矩阵的微妙第三节聆听的五层境界和十成功力第四节听出客户关系的训练第五节与客户沟通终止信号的听力训练第六章增进客户关系的四把钥匙第一节客户需要什么？第二节增进客户关系的四把钥匙第一把钥匙“识人”第二把钥匙“敲门”第三把钥匙“赢心”第四把钥匙“锁势”第三节远者近、近者远，这是把握客户关系的两条铁的纪律

《银行高端客户电话销售实战技巧》

精彩短评

- 1、希望今后写评价的都要认真负责写，我这么写就不太负责了。
- 2、实用

《银行高端客户电话销售实战技巧》

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:www.tushu000.com