

# 《打对电话赚大钱》

## 图书基本信息

书名：《打对电话赚大钱》

13位ISBN编号：9787561353288

10位ISBN编号：7561353286

出版时间：2011-2

出版社：陕西师范大学出版社

作者：陈宁华

页数：201

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](http://www.tushu000.com)

# 《打对电话赚大钱》

## 内容概要

《打对电话赚大钱》从世界500强企业运营“直复式电话行销系统”的实践出发，全面而详细地阐述了影响电话营销业绩的关键因素，为读者更好地了解如何做好有效果的电话营销提供了实战的操作参考。

做电话行销，不仅是懂得销售技巧和激励团队那么简单。

# 《打对电话赚大钱》

## 作者简介

陈宁华(stephen chen) 专注直复式电话行销系统的应用与实践

现任上海必瑞企业管理咨询公司 首席顾问 目前担任多家知名企业电话行销操盘顾问,拥有多年的办公用品及互联网行业工作背景,曾出版实战销售管理书籍<批量制造销售精英>

前世界500强公司美国欧迪办公直复电话营销部负责人和销售培训经理,在整体销售业绩,订单数,毛利,销售人才的培养方面创造了卓越的贡献.创造公司有史以来的最高纪录.并在多家知名企业担任过销售总监,总经理等职位.

目前已为全国近百家企业进行过培训,顾问及操盘服务

# 《打对电话赚大钱》

## 书籍目录

前言第一章 传统电话行销的弊端与挑战 第一节 盲目地拨打，群发式轰炸 第二节 市场费用与业务时间浪费严重 第三节 依赖销售人员的个体能力，而不懂得行销系统应用第二章 揭开直复营销的真实面目 第一节 直复营销的定义 第二节 直复营销区别于传统营销的三个特点 第三节 用直复营销的理念操盘电话行销第三章 建立客户数据库 第一节 目标客户群选择 第二节 获取客户数据库 第三节 客户数据库建档第四章 数据清洗与整理 第一节 重点数据字段的质量检验标准 .....第五章 以电话为核心的媒介组合与优化第六章 电销人员的招聘与选拔第七章 产品选择与OFFER设计第八章 电话行销流程与应用技巧第九章 电话行销话术设计第十章 用数字说话——直复式电话行销的绩效管理后记

# 《打对电话赚大钱》

## 编辑推荐

购买：过招：经销商全面突围 供应商管理：寻找供应商金库的钥匙 企业崛起：中国企业如何走出全球化的阴影 做品牌餐饮的经营秘密：实战管理三十六讲 NLP语言魔方海报：

## 《打对电话赚大钱》

### 精彩短评

- 1、期待朋友会喜欢~
- 2、这本书书名叫做打对电话，实际不讲电话销售技巧。
- 3、书不错，打对电话不容易，很有可读性。
- 4、很高兴收到这本书，清晰明了，简单易懂，对我来说帮助非常大，已经看完了，准备做做记要，好好再复习一次，让印象深刻些。
- 5、到手了，正在品读中.....
- 6、电子商务炙手可热，直复式营销穿上新外套，这可以作为一本教科书，虽然这名字实在太那个了些。
- 7、深奥了一点

# 《打对电话赚大钱》

## 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](http://www.tushu000.com)