

# 《电话营销员必会的8种手段》

## 图书基本信息

书名：《电话营销员必会的8种手段》

13位ISBN编号：9787563927456

10位ISBN编号：756392745X

出版时间：2011-6

出版社：北京工业大学出版社

作者：张静

页数：254

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)

# 《电话营销员必会的8种手段》

## 内容概要

《电话营销员必会的8种手段》用逐层推进的方式详细介绍了电话营销中说、听、问、想的技巧。无论你在打电话前、打电话中，还是在打电话后遇到难以解决的问题，都可以通过《电话营销员必会的8种手段》来寻求帮助。《电话营销员必会的8种手段》编者衷心希望书中的方法与技巧能够为你带来实实在在的帮助。

# 《电话营销员必会的8种手段》

## 书籍目录

### 第1种手段 电话拿起之前的9项准备工作

- 准备工作1 入门知识敲门砖
- 准备工作2 知彼知己，百战不殆
- 准备工作3 给对的人打电话
- 准备工作4 做好被拒绝的准备
- 准备工作5 手边物品齐备
- 准备工作6 培养信心，给精神排毒
- 准备工作7 毅力可以将天才打败
- 准备工作8 带着热情去战斗
- 准备工作9 进行预先演练

### 第2种手段 30秒让客户无法放下电话

- 招数1 让开场白抓住客户耳朵
- 招数2 倾听，迅速了解客户喜好
- 招数3 真心赞美客户
- 招数4 表现出专业素质
- 招数5 尊重客户，才能赢得客户
- 招数6 客户的信任是谈判之本
- 招数7 唤起客户的购买欲望

### 第3种手段 步步为营，让进一步交流无障碍

- 交流1 积极过渡，增进双方的了解
- 交流2 发现并发掘客户的需求
- 交流3 迎合客户需求，强化产品优势
- 交流4 站在客户的角度扩大共同点
- 交流5 将“可能”变为“必然”
- 交流6 谨慎报价
- 交流7 巧妙应对客户的托词

### 第4种手段 打消客户疑虑的5种方法

- 方法1 不回避客户的问题
- 方法2 了解客户的疑虑
- 方法3 从实物入手增强客户的信任感
- 方法4 消除歧义，达成共识
- 方法5 直接约见客户

### 第5种手段 6项引导，让客户做出积极决策

- 引导1 疏导客户的负面情绪
- 引导2 提出不同方案供客户选择
- 引导3 新产品也能卖出好价格
- 引导4 弱化买卖氛围
- 引导5 利用权威来说话
- 引导6 根据客户性格转变引导策略

### 第6种手段 成交进行时的5种应对策略

- 策略1 抓住客户的购买信号
- 策略2 靠打心理战促成交易
- 策略3 用加减乘除法满足客户
- 策略4 成交方法要精通
- 策略5 提防半途杀出的“程咬金”

### 第7种手段 有跟进才有转机

- 跟进1 重要电话要跟进

## 《电话营销员必会的8种手段》

跟进2 跟进的频率与开场

跟进3 跟进的理由不能少

跟进4 另辟蹊径换角度思考

跟进5 在“热恋”期主动出击

第8种手段 用周到的售后服务开疆拓土

服务1 收款催款不伤和气

服务2 言出必行放长线

服务3 不做一次性买卖

服务4 礼貌接听客户打来的电话

服务5 不在同一个地方跌倒两次

## 《电话营销员必会的8种手段》

### 精彩短评

- 1、实际结合理论
- 2、书还没看，但是是我想要的
- 3、能再深入一点就更好了
- 4、纸张质量还可以！
- 5、需要了解的8种状态
- 6、对刚入行的人帮助还是蛮大的
- 7、对刚做销售的新手来说不错 是一本有含金量的书 不是骗钱的书
- 8、教会我了一些电话销售知识。
- 9、一次偶然的的机会受别人的推荐买了这本书，受益匪浅
- 10、我的工作就是销售，也有些用处
- 11、说话的技巧真的很重要呀
- 12、这本书也只能说一般了，不精典。
- 13、很实用的一本书 喜欢
- 14、说是8种，做起来不容易哦
- 15、电话销售员培训用书
- 16、看了下目录挺好的
- 17、做一个电话营销员有很大的学问，书中很负责任的介绍了自己的经验，我觉得做一个好的电话营销员还是要有自信和一定的天赋。
- 18、对备战在营销上工作者确实有很大的帮助
- 19、2014年6月读。成都图书馆借。列举的很多话术不错。有道云笔记里有笔记。
- 20、有借鉴意义的一本书，可以一读。
- 21、应该还行吧，给我女朋友
- 22、跟朋友买的，朋友说里面实例很多，很好用
- 23、帮同学买的，她很喜欢，她说对她很有帮助。书纸张也不错~~
- 24、这类型的书籍感觉都差不太多，这本书本身写的还是挺好的，买一本学习一下还可以。。。。
- 25、这是同事买的，听说不错，有实用性。

# 《电话营销员必会的8种手段》

## 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)