

《电话营销轻松成交（第2部）》

图书基本信息

书名：《电话营销轻松成交（第2部）》

13位ISBN编号：9787546405186

10位ISBN编号：7546405181

出版时间：2011-10

出版社：成都时代

作者：姚能笔//刘怀慈

页数：255

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

《电话行销轻松成交（第2部）》

内容概要

《电话行销轻松成交(第2部):36则持续成功的心法》主要着力于“电销技巧”与一部分的“电销管理”，旨在教导大家如何透过电话轻松地成功销售。而《电话行销轻松成交(第2部):36则持续成功的心法》延续了第一部的精神，并将重点放在“持续成功”这个关键点上，除了仍保有几篇“营销技巧”外，还涵盖了“心态认知”、“工作习惯”、“情绪管理”、“接触量”与“激励”等面向。

《电话行销轻松成交（第2部）》

作者简介

铭传大学兼任讲师，笔尔行销顾问公司总经理中国生产力中心，台湾金融研训院之约聘讲师台湾中华电信，外贸协会客户服务处聘任顾问台湾客户服务发展协会电子报暨月刊专栏作家。

因兴趣，导过2部8厘米电影，制作2张唱片因想分享，出过1本畅销书《电话行销轻松成交》。因学以致用，当过2年广告AE，4年报社记者因想赚钱，从事6年保险营销，8年电话营销虽是社会资深人，目前却只有35岁又96个月

小时候因为口吃被讥笑：“连一句话都不会说”从此决心把一句话说好，开始研究说话的技巧因为颇有心得又爱讲台，把讲师与顾问当职业现将累积多年研究心得，讲课经验集结成本书营销的，职场的，《纳米说服力》于焉诞生。

刘怀慈

姚老师最得意门生，跟随姚老师从事电话行销工作十余年。是业界一位不可多得的人才，也是一位从一线电销员干起，一路晋升为电销中心最高负责人的实战派讲师，实战与理论兼备，在姚老师团队中担任首席讲师与总教练职务。其他经历与个人故事详见本书《爱你所选择的，就会看到光和热》一文

《电话行销轻松成交（第2部）》

书籍目录

前言第一篇 我爱电销——电话行销的正确态度与关键认知 心法1 相信的力量——你也可以心想事成
心法2 竹林启示与竹笋理论 心法3 微笑与皱眉 心法4 “电话行销”是在卖电话吗？ 心法5 Top sales
和你想的不一样 心法6 Top sales“平凡”的行事风格 心法7 我的工作，我作主！一个90后电销员的故事
心法8 行销员的两个神秘益友 心法9 小心！病毒就在你身边 心法10 马拉松教我的电销启示 心
法11 客户是怎么“读”你的？ 心法12 电话行销中的“生命灵数” 第二篇 练成功——电销高手的绩
效成长秘技 心法13 10岁小女生教我的营销说服术 心法14 洒满玫瑰花瓣的鲁肉饭 心法15 说的比唱的
好听？电销频道比一比 心法16 你是真心在回应客户问题？还是在打地鼠？ 心法17 你的武器是机关
枪还是左轮手枪？ 心法18 我的话术会转弯（1） 心法19 我的话术会转弯（11）：让话术飞 心法20
时间大富翁 心法21 电话行销的两个神秘杀手 心法22 电话行销的关键成功报告 心法23 篮球大帝迈克
·乔丹“最差”的纪录 心法24 赞美也可以变成新台币 心法25 20个打电话的好习惯 第三篇 从心开始
——电销人的情绪管理与心灵成长 心法26 不能不说的秘密——吸引力法则之团队实践篇 心法27 彩
色的一周 心法28 动力补给站 心法29 自我奖励与自我激励 心法30 团队活动与家庭温暖 心法31 电话
行销的“解压”与“抒压” 心法32 跟我一起深呼吸 心法33 20道电话行销心灵鸡汤 心法34 让你会说
“Yes, I Can!”的能语录一态度篇 心法35 让你会说“Yes, I can!”的能语录一技巧篇 心法36 让你
会说“Yes, I can!”的能语录一习惯篇 作者的故事人生就像交响乐，起伏之间不断听到精彩只要有心
，缺点也能转化为成功的根源 后记

《电话行销轻松成交（第2部）》

章节摘录

这种制式且快速的“打地鼠”推销模式，尤其可在资深电销员身上看到。但对客户而言，这种方式不见得受欢迎，也不见得适用所有客户。有些客户就是需要多点时间，有些客户就是需要可视化的资料，毕竟每位客户的性格跟习惯都不同，但电销员却“一视同仁”，一律跳过“倾听客户真正需求与感受”的程序，也省略了“开放空间给客户”的做法。以陈先生为例，他只不过是希望可以先看一下书面资料罢了。也许是之前失败的经验告诉电销员，客户看得越多就会考虑越多，做决定的时间就会拖得越长，甚至使原本可能成交的案子不了了之，因此断然拒绝客户的要求；殊不知，这也等于拒绝了许多的潜在客户！至于如何判断哪些客户需要多点说话空间？哪些客户喜欢干脆一些？最简单的方法就是，当客户“有问有答”，并且回答的内容不是“有”、“对”、“还好”这种极短的用词，而是会多说一些想法，那么我们就需要多给他们一点空间。再则，如果客户还会主动提问，关心自己的权利；对产品信息感到好奇，我们也必须停下来倾听他们的问题跟感受，并且诚心、积极地响应他们。另外，当客户要求提供资料或DM时，请务必在第一时间给予正面回应，而不是找借口推诿。一般来说，客户要求书面资料的情况可以区分为两种：第一种情况是：如果客户还没听完我们的完整介绍就要求看资料，通常是缺乏诚意、想打发我们的借口，此时请这么说：“好啊，这么重要的产品，多点资料参考也很合理。……”

《电话营销轻松成交（第2部）》

编辑推荐

电话营销很困难吗？没有心法就很困难！持续成功很容易吗？用对心法就很容易！现在就翻开《电话营销轻松成交（第2部）：36则持续成功的心法》，马上体验电话营销持续成功的心法！电话营销人员每天被大量客户无情地拒绝。还要背负巨大的业绩压力，因此抗压性一定要够高，要能锲而不舍，再接再厉。两位电销名师独家传授成功心法——协助你在电销路上持续成功、乐在电销！

《电话行销轻松成交（第2部）》

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