

<<顶尖业务员电话行销速成手册>>

图书基本信息

书名：<<顶尖业务员电话行销速成手册>>

13位ISBN编号：9787504449290

10位ISBN编号：7504449296

出版时间：2003-11-1

出版时间：

作者：王士军

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：<http://www.tushu007.com>

<<顶尖业务员电话行销速成手册>>

书籍目录

第一天：做好岗前的准备工作

- 1 顶尖业务员需要准备什么物品
- 2 详细的客户资料都包括什么
- 3 怎样多渠道获得客户资料

.....

第二天：千里“姻缘”一线牵

- 1 通话的基本步骤是什么
- 2 如何与接线人搞好关系

.....

第三天：建立超强的亲和力

- 1 如何拉近与接线人的心理距离
- 2 怎样避免三番五次的打电话

.....

第四天：拒绝不等于结束

- 1 怎样对接线人的拒绝进行反控
- 2 电话里说什么才不会被拒绝

.....

第五天：好事多磨

- 1 与拍板人初次通话应注意什么
- 2 怎样运用五要素法陈述观点

.....

第六天：煮熟的鸭子别飞了

- 1 怎样使约定明确
- 2 怎样捕捉成交的良机

.....

第七天：善始善终

- 1 如何才能做到永不放弃
- 2 在电话中获得订单后做什么

.....

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:<http://www.tushu007.com>