

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<电话营销员必会的8种手段>>

### 内容概要

本书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，都可以通过本书来寻求帮助。《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 提防半路杀出的“程咬金”

## <<电话营销员必会的8种手段>>

第7种手段 有跟进才有转机

跟进1 重要电话要跟进

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>>

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>