

<<一分钟情景销售技巧(电话销售)>>

图书基本信息

书名：<<一分钟情景销售技巧(电话销售)>>

13位ISBN编号：9787801931863

10位ISBN编号：7801931866

出版时间：2005-6-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：一分钟情景销售技巧研究中心

页数：184

字数：300000

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>

<<一分钟情景销售技巧(电话销售)>>

内容概要

《一分钟情景销售技巧》系列丛书旨在为销售人员在行销情景中碰到的各种问题提供解决方案和操作技巧，帮助销售人员在繁忙的工作中，轻松掌握销售技巧，迅速创造辉煌业绩，快速参透销售秘诀，大力提升行销效率。

全文摒弃了枯燥晦涩的理论，语言简练人性化，重点介绍如何做、怎么做。

配有情景案例和实战练习，着重于具体情景下不同技巧的灵活运用。

每本书均按设定情景、提出问题、分析问题、解决问题的思路一气呵成，思路清晰，行文流畅，让您快速掌握销售秘诀。

如果您很忙，不妨每天花上“一分钟”去学习销售技巧和销售方法，也许您也能成为“世界上最伟大的推销员”。

因为心思巧一点，多想一点点，往往可以事半功倍，业绩倍增。

<<一分钟情景销售技巧(电话销售)>>

书籍目录

前言第一章 电话行销的基本技巧 情景问题1：如何塑造最佳的电话推销形象 情景问题2：电话推销中应注意哪些礼节 情景问题3：如何执行电话推销的步骤 情景问题4：给顾客打电话时应注意哪些问题 情景问题5：怎样顺利绕过总机 情景问题6：怎样通过秘书关 情景问题7：如何打电话约见顾客第二章 如何在电话中与客户沟通 情景问题1：如何做好电话交流计划 情景问题2：如何在电话中与顾客交流 情景问题3：如何提高电话沟通的效用 情景问题4：如何在电话中与客户建立良好的关系 情景问题5：怎样和客户套近乎 情景问题6：如何迅速取得接线人员的信任 情景问题7：如何在电话中处理客户抱怨 情景问题8：如何在电话中应对顾客异议 情景问题9：如何在电话中处理顾客的反対问题 情景问题10：销售人员的情绪在电话里无法自控时，怎么办第三章 如何在电话中向不同类型的人推销 情景问题1：如何在电话中应对孤独型顾客 情景问题2：如何在电话中应对游移不定型顾客 情景问题3：如何在电话中应对胆小型顾客 情景问题4：如何在电话中应对擅长交际型顾客 情景问题5：如何在电话中应对难以满意型顾客 情景问题6：如何在电话中应对分析型顾客 情景问题7：怎样与恋恋不舍型顾客交流 情景问题8：如何让爽快同意型顾客拍板 情景问题9：如何让悲观失望型顾客下定决心第四章 如何在电话中让客户购买产品 情景问题1：如何在电话中探寻客户的需求 情景问题2：如何在电话中向客户推荐产品 情景问题3：如何在电话中向顾客介绍产品 情景问题4：如何在电话中突出产品的优势 情景问题5：如何在电话中吸引顾客 情景问题6：如何在电话中激发顾客的兴趣 情景问题7：如何在电话中激发客户的购买欲望 情景问题8：如何在电话中说服客户购买 情景问题9：如何在电话中促使客户成交 情景问题10：如何在电话中促使老客户积极购买第五章 如何接听客户打来的各类电话 情景问题1：如何正确接听顾客打来的电话 情景问题2：如何接听要求售后服务的电话 情景问题3：如何接听喋喋不休的电话 情景问题4：如何面对暴跳如雷的打电话者 情景问题5：如何克服倾听顾客电话的障碍

章节摘录

一般而言，有奖销售、趣味销售、优惠销售以及专题销售等是商家普遍采用的用以激发顾客兴趣的销售手段和方式，它们一般都能取得相应的效果。

如1915年，贵州茅台酒参加巴拿马国际博览会，由于参会人士的偏见，对来自中国的商品不屑一顾，故而门庭冷落。

聪明的销售人员急中生智，将茅台酒洒在地上，酒香醉倒天下客，马上引起众多参观者的兴趣前来参观，从而扩大了影响，最后获得博览会金奖。

要唤起顾客的兴趣首先要了解顾客的兴趣来源。

本质上说，兴趣是以需要为基础而产生发展起来的，兴趣的大小在很大程度上取决于顾客可能得到的某种需

<<一分钟情景销售技巧(电话销售)>>

媒体关注与评论

优秀的推销员依靠的是勤奋的工作，而不是运气或是雕虫小技。
如果一个推销员不能让客户订货，其他技巧都是空谈。
不能成交就称不上推销。

现代营销之父菲利浦·科特勒 随着市场经济的迅速发展，各种店铺之间的竞争日趋激烈。
如何在竞争中立于不败之地，保持生意兴旺，已经成为店铺经营者普遍关注的问题。
在店铺市场营销中，促销永远都是最直接有效的营销利器。

沃尔玛百货公司总裁兼CEO李·斯科特 由于连锁经营各环节是专业化协作的分工，体现在各
岗位上的作业过程是最简单化和单纯化的。
连锁企业从工业生产中导入了专业化

<<一分钟情景销售技巧(电话销售)>>

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>