

<<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

图书基本信息

书名：<<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

13位ISBN编号：9787040251449

10位ISBN编号：7040251442

出版时间：2009-1

出版时间：高等教育出版社

作者：史蒂芬·斯切夫曼

页数：156

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>

## <<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

### 前言

首先，简要介绍一下本书旧版的历史和新版的目的。本书首次出版至今已经超过十年的时间，在获得积极评价的同时，也非常畅销。然而，事事都在变化，这当然也包括人们通过电话这种途径销售商品的方法。新技术、不断改进的通讯手段以及互联网使我们与其他人之间的联系方式发生了改变。其中一些显著的变化在本书中会有所反映，而且我认为这将提升你对如何更有效地通过电话发展新客户、保持老客户的见解。尽管电话已经成为人们日常商业活动的一部分，但是有时人们仍然把它看做是一种干扰。事实上，对于一个销售人员来说，成长的第一阶段就是成为“干扰人员”。也就是说，一个推销员会经常由于通过电话推销而妨碍他人。在所有的媒介中，电话是最具侵犯性的，因为完成一次通话需要人们立即作出反应。在特定的时间里，人们会收到大量的语音留言和电子邮件，所以很多商业人士面对必须要处理的海量信息时，显得有些力不从心也就不足为奇了。本书就是教你怎样在今天纷纷扰扰的销售领域中觅得捷径，让你的每一次电话销售都产生一种紧迫感。

我在做专题讲座的时候，经常听到推销人员说他们与潜在客户的交谈进行得如何顺利，或者说在一次通话之后，对接下来的成交是多么的有信心。关于这一点我持谨慎态度：如果你不是在开始接触的时候就达成交易，那么对电话销售进展情况的真正考验不是第一次通话的经历如何，而是取决于第二次或者第三次通话进展得是否顺利。在电话销售领域，潜在的交易通常不是因为第一次的顺利通话或者接触，而仅仅是始于能够与客户进行第二次通话。你会发现这一基本原则将会在本书的各个章节中呈现：这一原则尤为重要。

## <<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

### 内容概要

迄今为止，史蒂芬·斯切夫曼已经培训过几千个销售团队，学员遍及整个美国。

经过他指导、培训的销售人员，销售业绩都有了大幅的提高。

他的经验丰富，很清楚哪些技巧需要加强，哪些陋习需要摒弃。

本书在第一版的基础上，进行了全面的修，书中包含了很多他的“独家销售秘笈”，包括：掌握增加收入的五种方法；如何电话跟进，并把它变成你的优势；怎样有效评估销售业绩，实现自己的销售目标；如何掌握电话交谈的主动权；如何了解客户及其公司；了解客户消极反应的五种形式，掌握消除异议的技巧；如何给客户留言更有效；……

## <<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

### 作者简介

史蒂芬·斯切夫曼，全球著名管理咨询顾问，同时也是美国发展速度最快的销售培训公司——D.E.I.管理集团公司的创创始人，迄今为止，通过各种形式的销售培训和讲座，他已经帮助超过500000名专职销售人员取得销售上的成功，曾被著名的《销售权威》杂志评为全美顶级销售培训专家。

不仅如此，史蒂芬·斯切夫曼还著有《“冷”电话技巧》、《销售中常见的25个误区》，以及其他一些非常畅销的商务类书籍；他还曾多次被全美知名广播和电视台邀请做各类访谈节目。

## <<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

### 书籍目录

前言与致谢新版介绍第1章 入门第2章 典型的一天第3章 怎样理解成功率第4章 记录跟踪每天的工作电话第5章 增加收入的五种方法第6章 滴水成海、聚沙成塔第7章 握球杆的教训第8章 “完成交易” (及其危险性)第9章 电话销售的四个步骤第10章 了解客户群数量改进销售方式第11章 怎样在电话销售中取得进展第12章 准确定义潜在客户第13章 说“不”知多少第14章 电话销售中的起伏不定第15章 客户喜欢友好第16章 拦截式营销第17章 准备电话讲稿的必要性第18章 接球游戏的启发第19章 怎样引起别人的注意第20章 怎样表明自己的身份第21章 怎样为自己寻找理由第22章 如何应对没有异议的情况第23章 百货商店第24章 “满足现状”型消极反应第25章 “不感兴趣”型消极反应第26章 “寄送资料”型消极反应第27章 “直接提问”型消极反应第28章 “消极反应”的总结第29章 电话销售强化技巧一第30章 留言的艺术第31章 电话销售强化技巧二第32章 “二次推销”的艺术第33章 “我刚才突然想起您”第34章 怎样联系以前的客户第35章 怎样与公司高层领导接触第36章 怎样通过电话准确传递情感信息第37章 良好沟通的秘诀第38章 了解客户及其公司的过去、现在和未来第39章 经常询问客户“怎么样”、“为什么”第40章 验证方案的可行性第41章 帮助客户建立直观的印象第42章 电话销售的第二关键点第43章 放弃的时机第44章 优秀电话推销员的十大特征附录

## <<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

### 章节摘录

第1章 入门 祝贺你！

只要获得本书，你将自然而然地从众多的推销员中脱颖而出。

就在几年前，我们公司做过一项调查，目的是想知道有多少销售人员会寻找哪怕是一种很简单的职业发展策略。

令人难以置信的是：我们发现90%的销售人员在整整一年的课程学习中都不去阅读与销售相关的书籍。

更有甚者，大多数的公司只为他们的销售人员提供很少的正规培训，或者根本就没有这种培训。

对于一般的销售人员，特别是那些电话推销员来说，自我提高不仅仅是写在日程表上的东西。

因此要向你表示祝贺。

祝贺你已经成为精英中的一部分。

翻开本书，从阅读这一章开始，你就朝掌控自己职业命运的道路上迈出了一大步。

你向我们展示了你对提高工作业绩和改善职业前景的兴趣。

你非常清楚你想了解更多对你有帮助的知识，也明白你想去除那些对你没有帮助的观念，还有——可能是最为重要的一点——就是你已经痛下决心改变你所熟悉的（但却是徒然的）销售模式。

我应该向你脱帽致敬。

## <<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

### 编辑推荐

《史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法》以简短的章节，通俗易懂的语言，给读者提了十分便利的条件，让你在每天工作的空余时间就能轻松阅读和掌握电话销售中的所有技巧，包括从准备电话手稿到掌握放弃推销的时机，并可从中了解到优秀的电话推销员必备的十大特征等，对提高销售业绩有着非常重要的意义。

《史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法》可以在短短10个工作日内，帮助你实现销售业绩的突飞猛进。

《史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法》仅仅需要21天，就可以让你的职业前景发生巨大改变。

在当前这个竞争十分激烈的社会，电话销售处处面临着种种阻碍，让人望而生畏，所以，掌握电话销售的诸多技巧把自己武装起来，才是当务之急！

<<史蒂芬·斯切夫曼的电话营销法>>

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>