

<<打遍天下>>

图书基本信息

书名：<<打遍天下>>

13位ISBN编号：9787115151162

10位ISBN编号：7115151164

出版时间：2006-10

出版时间：人民邮电

作者：李向阳

页数：268

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>

<<打遍天下>>

内容概要

本书通过100多个真实的电话营销实战案例，详细阐述了电话营销人员必须熟练掌握的六个专业技巧——声音和语言控制技巧、四级提问技巧、用心倾听技巧、巧妙引导技巧、同理技巧和赞美技巧，总结了优秀电话营销人员必须培养的五个关键素质——专业、敏捷、勇气、谦虚、开放和创新，介绍了电话营销流程的六个阶段：轻检过关、了解与创造需求、卖点提炼、拒绝处理、促成成效和关系建立与维护，系统阐述了在电话营销过程中，电话营销人员如何综合运用专业的营销技巧，如何展示自身的优秀素质。

本书所有案例都是各行各业电话营销高手智慧和灵感的再现。

为了给读者更多的启发，本书还精选了100多个短小精悍的故事。

本书适合在呼叫中心或类似呼叫中心（如企业专设数部电话线）使用电话进行销售的人员、服务人员、技术支持人员，以及所有电话销售人员和销售管理人员阅读，也适合对电话销售模式感兴趣，准备或正在使用电话销售模式的人员阅读。

本书既可作为团队培训教材，也可作为电话销售领域研究人员的参考资料。

<<打遍天下>>

作者简介

李向阳，武汉大学毕业，获医学心理学硕士学位，阿拉莫国际职业培训师，PTT国际职业认证培训师。
曾任被评为100强的某大型民营企业营销总监，奥康集团高级培训师、培训经理，北京森泰克信息技术有限公司呼叫中心电话营销培训经理。
现任广州朴石咨询有限公司高级顾问，多家咨询培训公司特聘高级培训师。
曾为数百家企业提供专业的电话营销技巧培训。
从事电话销售技巧的实践、研究和培训，与多家教育机构在全国范围内合作创办“电话营销冠军”培训班。
授课风格：深入浅出 旁征博引 幽默风趣。
著有畅销书：《一点就通——电话销售业绩倍增指南》。

<<打遍天下>>

书籍目录

第一篇 以此为生 精于此道——优秀电话营销人员必须熟练掌握的六个核心技巧1.声音和语方控制技巧2.四级提问技巧3.用心倾听技巧4.巧妙引导技巧5.同理技巧6.赞美技巧第一章 声音和语言——电话营销中的特别要求案例1.1 话多无用小故事 青蛙与公鸡案例1.2 都是专业惹的祸小故事 学者与农民案例1.3 一笑值千金小故事 12次微笑案例1.4 她不敢相信这是真的小故事 “我昨晚练习了一夜” 案例1.5 “你想说什么” 精彩演讲 比尔·盖茨中国之行演讲——让软件替你解决问题（节选）案例1.6 声音和语言方面多项技巧的综合运用小故事 “找颗螺丝把这里拧紧就可以了” 第二章 四级提问法——会提问是一种能力案例2.1 移动“集群网”业务推介……第三章 用心倾听——生我者父母 知我者谁第四章 由此及彼 循循善诱——巧妙引导第五章 人同此心 心同此理——同理技巧第六章 甜言蜜语——赞美的力量第二篇 除了优秀 别无选择第七章 样样通不如一门精——专业第八章 心有灵犀一点通——敏捷第九章 狭路相逢勇者胜——勇气第十章 山外有山 楼外有楼——谦虚第十一章 公正客观 心无所羁——开放第十二章 学我者生 似我者死——创新第三篇 笨鸟先飞 天道酬勤第十三章 魔高一尺 道高一丈——轻松“过关”第十四章 萝卜白菜 必有所爱——需求创造第十五章 不是卖房子是卖樱桃树——卖点提炼第十六章 兵来将挡 水来土掩——拒绝处理第十七章 临门一脚 势不可挡-促成成交第十八章 不离不弃 真情相伴——关系建立与维护第十九间 滴水藏海 妙手偶得

<<打遍天下>>

编辑推荐

电话营销是一个朝阳行业，我们较早地进入了这个行业。

像很多从事该行业的朋友们一样，最初我们遇到了很多困难。

我们辛勤地工作，收入却很少，但后来情况了好转。

现在，通过一部电话机，我们每年可以轻松完成1000多万元销售业绩。

而有些从事该行业的人，还在苦苦摸索，每年完成20万元的销售业绩都很困难。

如何利用电话这个效率高、成本低的工具，实现每年1000万元的业绩？

经过系统思索，并与行业中的高手广泛交流，我们总结、提炼了很多实用的经验和技巧，收集了100多个经典案例，奉献给希望快速提高业绩的读者。

做电话营销需要熟练掌握六个核心技巧：声音和语方控制技巧、四级是问技巧、用心倾听技巧、巧妙引导技巧、同理技巧、赞美技巧。

电话营销人员要培养六个关键素质：专业、谦虚、敏捷、开放、勇气、创新。

电话营销整个流程可以细分为六个阶段：轻松过关、了解与创造需求、卖点提炼、拒绝处理促成成交、关系建立与维护。

本书列举了100多个真实的实战案例，具体分析和剖析了六个核心技巧和六个关键素质，举例说明六个技巧及六个素质在电话营销六个环节中如何运用。

本书通俗易懂，方法容易操作，电话营销人员学了就会，会了能用，用了有效！

精华就在本书的案例里，仔细理解每个案例，相信你也能实现1000万元的的销售业绩！

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>