第一图书网, tushu007.com

<<电话行销轻松成交>>

图书基本信息

书名：<<电话行销轻松成交>>

13位ISBN编号：9787500565208

10位ISBN编号：7500565208

出版时间：2003-7-1

出版时间：中国财经

作者：姚能笔

页数：248

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

<<电话行销轻松成交>>

内容概要

《电话行销轻松成交》是一本开拓销售新疆域的书。
它将电话行销的实务操作模式与管理法则发展成一个行销系统，不但适合业务人员学习使用，也可作为销售主管的管理手册，甚至对那些在未来潮流中希望取得先机与商机的销售从业人员，《电话行销轻松成交》也是一本可以从中受益无穷的案头书。
书中包括“行销实务”以及“管理实务”两大部分。
一线销售人员能即学即用，掌握大量行销知识、技巧、以及实际执行步骤，也可以更深入地了解到掌握行销契机，创造更高的业绩。
而在“管理实务”方面，《电话行销轻松成交》详细介绍了“招聘与训练的技巧”、“经营规划”、“管理机制的建立与执行”等，篇篇都是经验结晶，实用性极高。

作者简介

姚能笔，台湾艺术学毕业，政治大学风险管理与保险研究所EMBA。
曾任广告公司AE、报社记者；进入保险业近13年，历任寿险顾问、电话行销部经理、企业沟通部经理兼发言人等职。
现为大学、台湾金融研训院约聘讲师，并在大中华地区专事电话行销演讲、训练及咨询，培训过的行业包括保险、银行、证券、信用卡、电信、饭店度假村、汽车业等。

书籍目录

推荐序一 讲how to的教战守则推荐序二 实战经验的珍贵结晶推荐序三 善用声音的行销前言第一篇 电话行销面面观Chapter1 DM行销与电话行销Chapter2 电话行销与DM行销的结合应用第二篇 电话行销轻松做Chapter3 电话行销员的成功法则Chapter4 目标设定与目标管理Chapter5 解读准客户Chapter6 超强效电话行销技巧Chapter7 销售后技巧Chapter8 保险行销技巧专章Chapter9 电话行销话术范本第三篇 电话行销的经营与规划Chapter10 取得最佳定位Chapter11 经营的关键要素Chapter12 瞄准目标市场Chapter13 人力规划与业绩规划第四篇 团队的征募与训练Chapter14 征募Chapter15 训练与授课Chapter16 话术Chapter17 角色扮演第五篇 绩效的管理与提升Chapter18 管理者的职责Chapter19 管理的时机与方法Chapter20 绩效检讨与计划——PRPChapter21 控管名单，提升绩效后记

章节摘录

二、正确的心态（Attitude）（广义解释涵盖“认知”） 事实上，从事任何一项工作都需要具备正确的心态，这包括了对工作本质的认知与认同，人的一生不是也需要正确的人生观吗？
在这里我们不再重述一些大家都已经知道的工作心态，而是单单从电话行销的角度，来探讨电话行销员应有的基本心态。
第一个必备的心态是：你必须认清电话行销的特性。
举例来说，电话行销的第一个特性是“量大、速度快”，你就应该将电话行销的这个特性发挥到极致，而不应该去做一些只适合面对面行销所做的事。
像在前面我们已经探讨过，电话行销所销售的保险应该是“简单易懂”的产品，你就不应该花太多时间去帮准客户分析保单或做所谓的全方位规划。
这是不同属性通路下的现实情况，你既然想要在这条道上成功，就必须遵守这条道上的游戏规则；而这种追求“量”及“速度”的心态，也与前面调查中强调的“高效率”不谋而合。
第二个必备的心态是：“一切的行销都是从拒绝开始”，尤其是电话行销更是如此。
电话行销员每天打的电话数少则数十次，多则上百次。
因此，相对的“拒绝数量”也会很多。
你要知道，就是因为每天要面对这么多的拒绝，老板才会支付高额佣金聘请你。
所以，你必须要有承担每一天都被大量拒绝的勇气，把“拒绝”当作是“接受”的孪生兄弟。
换句话说，每一位叫“拒绝”的哥哥背后一定会有另外一位叫“接受”的弟弟在等着你。
所以，你应该保持一个正确心态：每当有人拒绝你的时候，就应该谢谢他，因为他让你更接近那一位叫“接受”的弟弟了。
此种心态可以呼应前面调查二的“能够迅速恢复精神”、“能够面对拒绝，并且继续打电话”。
你必须要深信，销售任何商品，再不好的东西都会有人接受、再好的东西也一定会有人拒绝，你的责任只不过是通过大数法则的原理，比别人早一步把会接受你商品的那一群客户找出来而已。
第三个必备的心态是：你从事的销售工作，是一项非常有意义也是非常神圣的工作。
你必须要养成一个习惯，那就是当你沉醉在第一名的荣耀，细数你的佣金时，别忘了也一起数一数你帮助了多少人，满足了多少人的需求？
你帮助了多少个家庭拥有更好的生活规划？
这将会让你对于自己的工作更加肯定，你必将会在每一次上线的时候，充满了兴奋之情，甚至于感到更加骄傲！
三、良好的销售技巧（Skill） 一般来说，在行销领域里最被重视的就是良好的销售技巧，这在电话行销当中尤其重要。
因为在无法掌握时间或也无法面对面解决问题的情况下，许多时候你必须依赖良好的销售技巧来克服困难。
前面我们也说过，“单一的产品知识”配上“良好的销售技巧”与“努力”（高活动量），也可以在电话行销中创造佳绩，由此可知“良好的销售技巧”在成功的条件中所占的分量了。
就是这个原因，我们将在本书中应用较多的篇幅来介绍电话行销技巧。
四、“良好的习惯”（Habit） 市面上有一本书叫《HD：习惯领域》（1998年，中国台湾时报出版），其内容主要是在讨论一个人的成功必须要有很好的习惯，也有人说，人一旦习惯成功之后，你就很难叫他不再成功。
相反，一个人要是习惯失败，他就很难再成功。
因此，习惯之于成败就好像是吗啡之于人一样，可以医病救人、也可以危害一个人。
在电话行销里，你必须要养成几项习惯。
首先，每天面对大量的拒绝，仍然保持正常的工作心情。
第二个习惯是，日复一日重复性的拨打电话，仍然可以甘之如饴。
第三个习惯是，每一天拨打的电话次数或通话时数必须要符合公司要求，也就是每天必须要完成基本的活动量，才有成功的可能。

……

媒体关注与评论

随着全球经济的激烈震荡，各种销售通路的绩效陆续受到前所未有的挑战；企业纷纷追求以更低的成本达成更高的业绩。
此外，信息与通讯科技的发展，更是大大改变了销售通路的形态，企业只有结合高科技的设备，将销售效率发挥到最极致的通路，才能在现今的世界中存活下来。

第一图书网, tushu007.com

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