

<<电话营销的69种技巧>>

图书基本信息

书名：<<电话营销的69种技巧>>

13位ISBN编号：9787501773039

10位ISBN编号：7501773033

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：刘鹏宇

页数：233

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>

## <<电话营销的69种技巧>>

### 内容概要

电话营销既是一种心理战，又是一种语言战；既是一项本职业务的检测，又是一种业务能力的发挥。

本书作者经过长期的最前沿的实践工作，从七个方面阐述了电话在营销工作中的程序，介绍了电话营销的不同技巧。

本书结构严谨，内容设计讲求知行合一。

读过此书，会使你思考的火花大过内容的启发。

## <<电话营销的69种技巧>>

### 书籍目录

第一章：态度决定一切--电话营销员的心态1．态度决定成败2．成功始于信念3．拥有积极的心态4．对待工作要满腔热情5．不以物喜，不以己悲6．打铁还须自身硬7．魅力源于自信8．确立为顾客服务的思想9．贵在持之以恒10．一份耕耘一份收获第二章：磨刀不误砍柴功电话营销的准备工作11．良好准备是成功的前提12．准备充分，游刃有余13．凡事预则立，不预则废14．知己知彼，百战不殆15．准备好再出发16．多渠道获取电话名录17．到有鱼的地方去找鱼18．了解客户的需求19．明确打电话的目的20．切忌无休止的准备第三章：架起沟通的桥梁--拨打和接听电话的技巧21．训练悦耳的声音22．赢得接线人的认可23．搞好与接线人的关系24．把握与客户通话的时间25．正确接听电话法26．巧妙应答顾客的问题27．友好对待打错电话者28．打电话的八大要诀29．切莫对顾客品头论足30．避免三番五次地打电话第四章：良言一句三冬暖--怎样进行电话交谈31．建立超强的亲和力32．用声音创造公司形象33．掌握电话交谈中的技巧34．认真聆听的法则35．交谈中的黄金法则36．突破障碍奋勇向前37．提高电话沟通效果38．要达到准确的交流39．电话交谈的禁忌第五章：不打不相识--与不同类型客户的沟通40．孤独型客户41．擅长交际型客户42．严谨分新型客户43．喋喋不休型客户44．挑剔型客户45．优柔寡断型客户46．感情用事型客户47．难以满意型客户48．反复无常型客户49．爽快同意型客户50．暴跳如雷型客户第六章：亮出你的杀手锏--电话营销的基本技巧51．要有魅力四射的开头52．巧过秘书关53．获得客户的芳心54．预约客户新招55．你有亲信我有去语56．拒绝不等于结束57．牢记电话营销80 / 20原则58．电话营销法则59．电话营销的"百宝箱"60．常见营销误区第七章：开启宝藏之门--有效成交的技巧61．叩开客户的心扉62．把顾客的盖头揭开63．捕捉成交良机64．等待客户决策要有信心65．达成协议的步骤66．促使成交技巧67．成交的金律68．买卖不成仁义在69．善始善终

## &lt;&lt;电话营销的69种技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

世界上迄今为止最伟大的小提琴演奏家之一--帕格尼尼,在他4岁时,经历了一场麻疹。7岁时又险些死于猩红热。

13岁时患上了严重的肺炎,不得不进行大量放血治疗。

30岁的时候得了严重的强迫性神经症。

46岁的时候牙床突然长满脓疮,只好在医生的劝说下拔掉了自己所有的牙齿。

牙病刚愈,又染上了可怕的眼疾,幼小的儿子成了他手中的拐杖。

50岁时,严重的关节炎、肠道炎、喉结核等多种疾病吞噬着他的躯体,甚至使他难以站立。

后来,他的声带也坏了,成了哑巴,只能靠他的儿子按他的口型来"翻译"他的思想。

他仅活了57岁,就口吐鲜血而亡。

死后他的尸体也备受磨难,先后被搬迁了8次。

帕格尼尼的一生实际上就是与苦难和疾病作斗争的一生。

在帕格尼尼的晚年,他曾接受记者采访,他通过他的儿子向世人表达了他内心一些真实的想法。

他说:"我的一生都有一个信念在支持我,甚至是折磨我,这个信念就是一定要用一把小提琴演奏出一个乐队才能达到的音乐效果。

我感谢这个信念,它给了我成功和不断延续生命的可能。

"我们一般都认为成功者都是上帝的"宠儿",都是命运的特别垂青者,他们都天赋独具,他们的机遇"比常人要多。

可实际上,他们有时候所承受的肉体和心灵上的苦难却是常人无法承受的,他们的"机遇",多半也是自己与命运抗争的结果。

不屈不挠的信念或许是他们成功的唯一"秘诀"。

高尔基说过:"正因为我们都具有不完美的人生,所以我们才会有信念来追求完美。

"可以说,天生就是成功者的,这个世界上从前没有,现在没有,今后也不会有。

反之,成功者却往往有许多常人未有的先天性缺陷,但同时也拥有许多常人所不具备的坚强的信念。

信念可以让你的生命超越一切。

作为电话营销员必须有这样一个信念:"我的这个电话一定能达到我想得到的结果。

"你有没有经历过这样的事情:你想给一个人打电话,动员他购买你公司的产品。

这个电话非常值得打。

可是你犹豫不决,迟迟下不了决心。

为什么会这样?因为你一想到这个人,你就犯怵,你怕说服不了他。

你缺乏说服他的那种坚定不移的自信,你的心里发虚、发空,你不相信自己能行,因此你才犹豫不决。

其实,你已经陷入了痛苦的深渊。

信念不会不请自来的,它永远也不会主动地去敲你的大门。

信念在哪里?信念就在你迈开的双脚处。

它是稳重脚步的脚印和回声,只要你一停,它便会立刻消失。

信念的建立需要你不断地努力和追求,而信念对你的回报是让你的生命超越平凡。

信念和真理都不是可以稳妥地藏进口袋里的一枚闪闪发光的金币。

它们都是要在不断地执著追求过程中才会被找到的。

弱者只会静候信念的光临;强者则会拨开迷雾,在积极的行动中树立信念。

一个人,也许拥有金钱,也许拥有地位,可都不如拥有一个坚强的信念更能让他受益终生。

请记住,能够在黑暗中出发,向东方走去的人,迎接他的一定是黎明。

正所谓:冬天到了,离春天还会远吗? P5-6



## <<电话营销的69种技巧>>

### 编辑推荐

本书是《营销管理实用操作丛书》之一，电话营销既是一种心理战，又是一种语言战；既是一项本职业务的检测，又是一种业务能力的发挥。

本书从"态度决定一切"、"磨刀不误砍柴功"、"架起沟通的桥梁"、"良方一句三冬暖"、"不打不相识"、"亮出你的杀手锏"和"开启宝藏之门"七个方面阐述了电话在营销工作中的程序，介绍了69种电话营销技巧，有利于提升电话营销员的工作效绩。

结构严谨，内容丰富，语言简明通俗。

<<电话营销的69种技巧>>

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>