

<<打出来的业绩>>

图书基本信息

书名：<<打出来的业绩>>

13位ISBN编号：9787546406930

10位ISBN编号：7546406935

出版时间：2012-7

出版时间：李妍 成都时代出版社 (2012-07出版)

作者：李妍

页数：183

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>

<<打出来的业绩>>

前言

一线猎金 随着时代的进步，通讯和互联网技术以及物流业的发展，对现代商业行为来说，面对面沟通的必要性正在降低，电话营销方式因其简捷便利、成本低廉、实时高效等特点越来越显露出它的优势，成为各行业开拓业务、维护客户必不可少的工具。

电话营销可以让你安坐在办公室里甚至家中，只需一个电话就可以很轻松地找到客户、确定交易、维护客户关系，为业务人员节省了大量的时间和精力，为企业节约了大量的交通费，所以，电话营销越来越受到欢迎和重视。

很多企业聘用了专人或成立了电话营销部门，甚至出现了许多专业的“电话营销公司”、“电话直销公司”，形成了一个新兴的行业，且呈现出一派欣欣向荣的景象，再配合互联网，将电话营销推向了极致。

本书作者从一线的电话营销员做起，成长为电话营销经理、直销部总监，有着丰富的电话营销实战经验，取得了卓越的业绩。

在本书中，他将电话营销经验和技巧全面、细致地与读者分享。

本书共有六章，第一章以生动、典型的故事说明电话营销的基本概念。

在接下来的几章里，作者将这几年的经验总结为几条很重要的规律和这个行业的规则，它可以为你系统地、详细地解读电话营销行业的潜规则、与客户打交道的技巧、打电话的礼仪、维护客户关系的诀窍等等。

最后则重点阐述了修炼成一个电话营销高手所必须具备的内功。

本书所涉及的方法、技巧非常实用，案例真实感强，文风幽默，是一本全面、生动、有趣的电话营销指导书，是电话营销初学者必不可少的学习指南，也是电话营销高手不可多得的进阶手册。

<<打出来的业绩>>

内容概要

作者从一线的业务员做起，成长为营销主任、电话直销部经理、营销总监，积累了多年丰富的业务经验和电话营销实战技巧，取得了卓越的业绩，现已成为电话营销专家。

他将多年的实战经验、培训心得精心编撰成书。

通过真实的案例。

以浅显易懂的方式全面传授电话营销实战的秘诀。

什么样的开场白能降低拒绝率？

怎样越过“挡驾者”？

如何塑造你的“电话形象”？

如何培养电话心理感知力？

准备什么样的一句话卖点“秒杀”客户？

电话营销有哪些潜规则？

怎样通过电话维护重点客户？

……《打出来的业绩（电话营销冠军技巧）》翔实地介绍了寻找目标客户、准备第一次开场白、提升对客户的吸引力、与客户达成意向、保存重点客户、做好售后赢得下一次销售机会等等，电话营销的全套方法技巧非常实用，案例真实生动，文风简洁幽默，是一本全面、生动的电话营销实务指导教程！

它是各行业企业中业务员、业务助理、电话直销员、电话客服……人员必备的实用手册。

<<打出来的业绩>>

作者简介

李妍，电话营销专家，毕业于中国科学院研究生院，在多家销售公司先后担任业务员、电话营销经理、直销部总监，对于电话营销有丰富的经验和独到的见解：其主讲的电话营销人员培训课，以实战性强、生动具体的内容风格受到热烈的欢迎。

<<打出来的业绩>>

书籍目录

第一章忆昔花间初识面——初识电话营销 千里“姻缘”——线牵 拨开迷雾，看清电话营销的“真面目” 电话营销，不是“不可能”，而是“不，可能” 电话创富：哥不只是个传说 想一百步不如迈出一步：打出电话办成事 第二章腹中空空，办事无功——不打无准备之仗 求人不如求己：提升自己最重要 准备好开场白，否则别人怎么知道你是哪根葱？

明确你打电话的目的和目标 有的放矢：想好能达到目的的提问方式 己所不知，勿施于人 以万变应不变：预见到可能出现的情况，做好应对措施 培养自己的商业意识，不要为了推销而推销 说服的艺术就是不用说服的艺术 占尽天时：把握打电话的时机 第三章实战出真知——打电话过程中的注意事项 在拨出电话的前一秒要做的 如何与挡驾者“过招” 通过电话传递你的微笑 过度热情？

过犹不及！

开门见山还是迂回前进？

不要把电话营销变成“懒婆娘的裹脚布” 弹无虚发：针对不同类型用户，提炼产品的“一句话卖点” 左右开弓：让自己忙碌起来，不要无事可做 着眼细微处，润物细无声 到什么山上唱什么歌 分分秒秒都是钱：不要让电话另一端的顾客无谓地等待 注意客户所处的小环境中的大背景 善于倾听方能了解客户 把话说到客户心坎上 声音有魅力，提高吸引力 通话讲礼仪，赢得好印象 对拒绝的巧妙化解 挂电话的礼仪 第四章修炼“电话神枪手”——电话营销的小技巧 说出去的话，泼出去的水 利用好电话这座“桥” 向最伟大的销售员学习 学会——点厚黑学 打对电话，让业绩飞起来 功夫在诗夕卜 提高电话沟通能力，修炼成“电话神枪手” 切忌“哪壶不开提哪壶” 朱元璋故事的启示 第五章当客户的电话来敲门——钱到手边你能抓住吗？

接听客户电话的重要意义 想明白客户来电话的目的 接听销售电话的流程和技巧 销售案例分析 迅速切入主题 想客户之所想 第六章“内功心法” 练就九段高手——电话营销冠军的独门绝技 趁热打铁很重要 只要功夫深，铁杵磨成针 将心比心，推己及人 给客户解决问题 好钢要用在刀刃上 平时积累客户网——不要在推销时才想起客户 在维护客户上下功夫 电话营销与网络工具的结合 售后服务——新的销售的开始

<<打出来的业绩>>

章节摘录

版权页： 2拨开迷雾，看清电话营销的“真面目”对不同的人来说，营销的意义是截然不同的：对商人来说，营销就是要让别人信任你，将自己生产出来的产品卖出去，实现利润；对刚毕业的大学生来说，营销就是将自己连同自己所学的知识打包卖给企业，实现自己多年求学的价值；对营销人员来说，营销就是自己赖以谋生的工具。

而作为营销中重要角色的电话营销，它的意义也不外乎以上几个。

一般说来，营销是一门综合性的学科，它不是孤立的，而是将政治、经济、人文、宗教、心理学等等既理性又感性的学问包含在内的，很多将这一学问运用自如的人营销也很成功。

有一回出去吃饭，看见菜单上有一菜，名曰“白马王子”，当时，随行的众人都不知为何物，看了一下价格，竟然要40元。

虽然价格有点高，但是实在抵不住好奇心驱使，于是在众人撺掇之下就要了一盘。

结果，菜上来一看——就一盘大豆腐，上面还插了张刘德华的照片。

众人无不倒地，口中狂吐白沫……不得不佩服店家的手段，这道菜成本不值钱，但是创意很值钱，而且人家并没有强迫我们购买，就是因为我们的的好奇心，店家就将这四十元轻松赚到手了。

国学大师王国维曾引用三句诗词来比喻求知的三种境界，其中第三个境界是用了辛弃疾的“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处”来说明求知达到至高境界之后，突然发现了知识的本源。

。这个世界的奇妙之处就在于，看似风马牛不相及的很多学问达到极高层面之后，都是共通的。电话营销是一门无处不在的学问，说复杂也复杂，说简单却又非常简单。

复杂在于成功电话营销的路径，简单就在于电话营销最终的本来面目。

也许等你历尽千辛万苦，打了无数个电话完成营销以后，却发现原来它就这么简单。

从简单到复杂是学习的初步路径，从复杂到简单是到达成功的一种彻悟。

很多人都喜欢戴着有色眼镜去看电话营销：有的人一接到营销电话就皱眉头，觉得对方是要撬开自己的荷包掏走自己的银子，就与营销人员开始了“钱包保卫战”；有的人起初对电话营销并不是很反感，但是在营销人员锲而不舍的“狂轰滥炸”之下，那点耐心很快就消磨殆尽了；再加上现在很多诈骗活动都是通过电话进行的，有的人要么给自己打好了预防针，要么“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，从此对电话营销深恶痛绝。

其实，这只是对电话营销的一种误解。

电话营销的定义为：通过使用电话来实现有计划、有组织并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客利益等市场行为的手法。

电话营销本身并没有什么缺点，作为当代市场营销体系的一个分支，它是一种有效、专业、低成本的行销模式，它是伴随着呼叫中心的发展而成长起来的。

<<打出来的业绩>>

编辑推荐

《打出来的业绩:电话营销冠军技巧》共有六章，第一章以生动、典型的故事说明电话营销的基本概念。在接下来的几章里，作者将这几年的经验总结为几条很重要的规律和这个行业的规则，它可以为你系统地、详细地解读电话营销行业的潜规则、与客户打交道的技巧\打电话的礼仪、维护客户关系的诀窍等等。最后则重点阐述了修炼成一个电话营销高手所必须具备的内功。

<<打出来的业绩>>

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>