

<<电话销售28堂实战训练课>>

图书基本信息

书名：<<电话销售28堂实战训练课>>

13位ISBN编号：9787106034894

10位ISBN编号：7106034894

出版时间：2012-8

出版时间：中国电影出版社

作者：马银春

页数：243

字数：221000

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>

<<电话销售28堂实战训练课>>

内容概要

本书是一本电话销售方法的原创读本。

《电话销售28堂实战训练课》凝聚着一位成功销售人士的推销心经。

《电话销售28堂实战训练课》通过原因分析、解决方法、故事导入的三种形式把电话推销方法融入其中，内容简洁、通俗、易懂。

<<电话销售28堂实战训练课>>

作者简介

马银春，《华夏之声》杂志副总编、中国市场经济研究会常务理事、华夏之声文化研究院丛书编辑部主笔、北京田由申文化发展有限公司董事长、北京罗马银春图书有限公司执行总裁。

马银春从事图书行业十余年，在图书出版、发行方面积累了丰富的经验。

先后编著出版《狼皮卷》、《社交礼仪与口才》、《赢在心态》、《只有想不到没有做不到》、《马银春如是说——私营公司如何做大做强》、《豆豆学习记》等各类书籍几百部。

<<电话销售28堂实战训练课>>

书籍目录

- 第1堂课 树立自信心
- 第2堂课 摆正心态
- 第3堂课 做情绪的主人
- 第4堂课 把握好客户心理
- 第5堂课 练就抑扬顿挫的声音
- 第6堂课 培养良好的语言组织能力
- 第7堂课 合理利用时间
- 第8堂课 快速找到客户
- 第9堂课 如何突破前台、秘书关
- 第10堂课 重视寒暄
- 第11堂课 自报家门有方法
- 第12堂课 要会赞美客户
- 第13堂课 激发起客户的沟通兴趣
- 第14堂课 让客户信任自己和产品
- 第15堂课 要尊重客户
- 第16堂课 让自己成为“专业”人士
- 第17堂课 这样介绍产品更有效
- 第18堂课 学会提问
- 第19堂课 化解拒绝的方法
- 第20堂课 解决方案要多样化
- 第21堂课 话不能说绝，要留有余地
- 第22堂课 准确判断客户的购买信号
- 第23堂课 讨价还价有技巧
- 第24堂课 成功促使意向客户成交
- 第25堂课 电话结束时的细节处理
- 第26堂课 成交后要与客户保持联系
- 第27堂课 正确处理客户的抱怨
- 第28堂课 电话催款、收款有技巧

<<电话销售28堂实战训练课>>

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>