第一图书网, tushu007.com

<<电话销售与成交技巧>>

图书基本信息

书名：<<电话销售与成交技巧>>

13位ISBN编号：9787121061790

10位ISBN编号：7121061791

出版时间：2008-4

出版时间：电子工业出版社

作者：史蒂芬·谢夫曼

页数：204

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

第一图书网, tushu007.com

<<电话销售与成交技巧>>

内容概要

一个成功销售人员，要打多少个电话才能安排上面谈？
要进行多少次面谈才能抓住潜在客户？
要约见多少位潜在客户才能推进销售进程？
　　一个典型的比例：20：5：1＝打了20个电话，和5个人通了话，安排了1次面谈。
　　你做到了吗？
你知道每天多打了一个电话的效果吗？
你知道如何才能抓住最后1/3的业务？
你知道如何回应客户提出的异议吗？
从这里，你可以得到你想要的答案；从这里开始，你能成为一名出色的销售人员。
让我们行动吧！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

史蒂芬·谢夫曼（Stephan Schiffman），美国头号企业销售培训大师，美国最大的培训公司之一D.E.I.管理集团的总裁。
在近30年内，他先后为AT&T、Chemical Bank、U.S.Healthcare等知名公司的50多万名销售人员提供过培训，同时对那些在事业上达到顶峰的销售人员进行了长达25年的观察和研究。
他拥有丰富的工作经验，曾在通信广播业工作，还曾从事过心理咨询师、经纪人等职业。
他还被编入了《金融与实业界名人录》中，还是美国演讲协会会员、国际管理咨询师会员及职业管理咨询师社团成员。
同时，他还是一位成功的作家，他的《打造杰出销售人员》、《咨询师创业指南（第2版）》、《卓越销售团队必修课》、《成功实现销售——250种技巧与解决方法》等已经在电子工业出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

<<电话销售与成交技巧>>

书籍目录

上篇　电话销售技巧　第1章 推销电话至关重要　第2章 依数据行事　第3章 从哪里寻找线索　第4章 电话销售的技巧　第5章 扭转乾坤　第6章“ 台阶 ”　第7章 掌控以　第三方为例的电话和连环电话　第8章 怎样有效留言　第9章 后续电话　第10章 推销过程的四个步骤　第11章 成功推销的原则下篇　成交技巧　第1部分　基础理论　第12章 抓住最后1/3的业务　第13章 销售的定义　第14章 没有诀窍　第15章 不是异议的异议　第16章 销售环节的简要介绍　第17章 人们为什么要买　第18章 成交前期的准备　第2部分　成功成交的几点创意　第19章 养成好习惯　第20章 了解你的产品　第21章 了解你的客户　第22章 不要凌驾于潜在客户之上　第23章 向决策委员会做陈述　第24章 理解对方的反馈　第25章 承担起责任　第3部分　重新思考你与潜在客户的关系　第26章 你不能强迫你的潜在客户做任何事情　第27章 四种类型的销售员　第28章　第一次约见时的两个目标　第29章　第一次约见结束时的选择　第30章 一个可怕的故事　第31章 核实你的信息　第32章 如何陈述　第33章 简单的成交陈述　第34章“ 我还得再考虑一下 ”　第35章“ 对不起，不能成交 ”　第36章 钱，钱，钱　第37章 进行产品陈述后应对客户阻力的技巧　第38章 成功成交的一般性建议　第39章 领导的角色　第40章 不要再另辟蹊径了——保持联络结束语　超越成交附录A　推销电话范例附录B　陌生拜访电话范例附录C　完整的销售情节范例

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

上篇　电话销售技巧　　推销成功的关键取决于你能否接近决策者。
如果你安排不上面谈、无法登堂入室与其面对面地谈论你的产品或服务，你就无法取得成功。
书中讲述的故事可以给你以启发、激励你前进、保持你的信誉和能量极限，同时，它确实可以帮助你赢得面谈的机会。
要在推销方面取得成功意味着要懂得：事实上，推销并不是以需求为推动力的。
成功的推销还意味着你要认识到你的目标是发现人们做什么、如何做、什么时候做、和谁在做以及他们为什么这么做。
成功的推销意味着帮助人们做得更好。
如果你的推销达不到这一标准，或者你的产品并没有真正地帮助人们做得更好，你也不会获得成功。
推销成功的另一个关键是要懂得人们会“以其人之道还治其人之身”。
开始会谈时，如果你问：“你们需要什么？
”他们最可能的答复是：“我们什么也不需要。
”大多数情况下，客户根本就不需要你或你的服务，如果他真的“需要”你的话，他早就主动给你打电话了。
在这本书里，你将会看到，对这些问题我有完全不同的解决方法，而且非常有效，这也正是本书经久不衰的原因所在。
我鼓励你把这本书从头到尾地看完，而不是刚读几页后就断言：“这对我不适用。
”在过去的20多年中，这本书已经为我们公司直接或间接培训过的450000多人提供过帮助，如果你给它一个机会的话，它对你也会有所帮助的。
我将会提供一些指导，帮助你最有效地使用本书。
根据这些指导，我保证你会在你的推销工作中见到成效。
这些规则一点也不复杂，它们是：　　读完全书再采取行动：　　·不要拒绝新思维：　　·在读完本书72小时内实施计划：　　·尝试这一计划至少21天。
并且，一旦你开始阅读本书，请确保做到以下两点：　　·提前拟出你打销售电话的草稿：·实践、实践、再实践。
在你阅读之前，我想先讲一个故事。
几年前，我决定学习打高尔夫球。

第一图书网, tushu007.com

<<电话销售与成交技巧>>

编辑推荐

“本书针对所有销售代表都会遇到的挑战，提出了简单而令人信服的解决方法。”——艾米莉·巴内斯 MCl世界通信公司联合训练经理 “在过去的十年里，我一直将史蒂芬·谢夫曼的电话销售和成交技巧运用到两家推销机构中。在这两家机构中我们都取得了喜人的成果：面谈次数在短短的四周内就增长了一倍，六周内销售额增长了20%。”——雷克斯·卡斯韦尔 One Source信息服务有限公司董事 随学随用的电话销售技巧、只要用就有效的成交技巧、销售人员必须养成的习惯、销售人员最容易犯的错误及解决方法。

第一图书网, tushu007.com

<<电话销售与成交技巧>>

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