

<<电话行销技巧>>

图书基本信息

书名：<<电话行销技巧>>

13位ISBN编号：9787500215189

10位ISBN编号：7500215185

出版时间：2002-10-1

出版时间：中国盲文出版社

作者：侯东,倪兴梅

页数：379

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>

<<电话行销技巧>>

前言

电话，作为一种成熟的信息工具，即便是E-mail这种流行的网上方式，也无法取代它的优势。

所谓电话业务，简单说，就是利用电话开拓业务。

在现代商务中，电话业务已成为一个专门的领域，我们在各类招聘启事中常常看到的“电话业务员”、“电话销售代表”即是这类业务人员的专业指称。

虽然，电话通常作为商务接触的开端，并始终相伴，直到交易的结束。

但我们这里决不是泛泛地讨论一些如何在商务中接打电话的问题。

作为一种成熟的、越来越被公司管理者采纳的行销方式，在长期的业务实践中，电话业务已形成它专业较强的技术性。

因此，所谓电话业务技巧，就是讨论这样一些策略和方法，即如何在电话里绕障碍，寻找拍板人，如何盯单，通过电话与拍板人交锋，直到最终赢得定单。

电话业务涉及的行业面很大，从产品到服务，从零售到批发，从大宗产品的推销到招揽规模性的商业服务，可谓无所不包。

<<电话行销技巧>>

内容概要

电话业务是现代商战中的一个“火力点”，它本身就是一个高度浓缩的谈判，业务员需要投入全部的精神力与接线人应答。

此时，电话商务技巧也就成为业务人员必须精通的兵法。

讲究电话行销的策略和艺术，你才能胜出。

<<电话行销技巧>>

书籍目录

第一章 教你绕障碍 你所面对的障碍 绕障碍的步骤 绕过障碍的3个切入点 如何礼貌获得对方接纳 如何把程式化语句整理成令人感兴趣的话 如何与非专业接线人打招呼 如何使接线人感觉你是一流人物 如何暗示出积极姿态的导入语 如何利用业务电话推销自己 如何克服语言中的停顿不当 如何有效陈述繁复的内容 如何利用电话环境稳定心理优势 如何防止泄漏业务底牌 如何不露痕迹地摆脱刨根问底 如何应付纠缠不清的局面 如何与跟班联盟 如何杜对绝打追加电话 如何确定接线人的身份 如何令接线人道出真情 如何建立认同感 如何缩短与接线人的心理距离 如何巧妙得到拍板人的全名 如何应付总机说“不……” 如何使接线人产生好感 如何解除第二障碍人的戒心 如何做到轻松自如 如何深入接触, 占有客户公司资料 如何把握电话缘由与电话目的 如何制作滴水不漏的脚本 如何煽情, 令接线人与你互动 如何建立绕障碍顾客卡 如何引导接线人说“行” 如何远离专业词汇, 改善第一印象 如何提问, 以使接线人自动靠近 如何迅速争取接线人信任 如何做才不会被拒绝 如何让同样的话产生不同的效果 如何利用声波塑造形象 如何做到一句顶一万句 如何进行最完美的电话“握手” ……第二章 与拍板人定约第三章 学会盯单第四章 谈判有术第五章 网络时代的电话业务第六章 电话业务的收尾第七章 电话行销系统训练

<<电话行销技巧>>

章节摘录

在公司的电话业务里，平均每打30个电话只有9个人要求再联系，这其中更多的时间是浪费在绕障碍上。

因此，方先生说，关于绕障碍我们的业务员是很下功夫的。

我们有一个方法叫“跟班联盟”。

也就是说，所谓“跟班”，比如秘书、助理、办公室主任这些人，你可以不把他们当作障碍人，而把他们当作你最重要的拜访人物之一。

方先生说，他们可能不是决定你业务的人，但他们控制着一样极重要的东西——拍板人的时间。

有些业务员在作自我介绍时表现不佳，所以没法得到预约的机会。

而另一些人是不愿向拍板人身边的这些“跟班”透露业务上的消息。

这样，一些人白白错过了得到拍板人线索的机会。

方先生说，我们的经验是，同“跟班”拉关系，让他们了解我们的打算。

你表现出了真诚的信任，通常就会得到见面的机会。

这时他们会说，好吧，你明天下午一点以后打来，我想老板会有时间。

方先生接着又谈到对对方单位的一般职员应给予尊重的问题。

方先生说，“在办公室里面，一般的职员本来地位不高，但他们却是一个公司最基本的组成要素，不仅现在我们的工作需要他们的协作，而更多的时候，从业务电话的开始到初见成效之后，我们将与他们一起来完成工作的具体事项。

所以在一开始取得他们的信任及好感，对我们的工作将有极大的帮助。

”

<<电话行销技巧>>

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>