

<<成功的电话营销>>

图书基本信息

书名：<<成功的电话营销>>

13位ISBN编号：9787504453044

10位ISBN编号：7504453048

出版时间：2005-1

出版时间：中国商业出版社

作者：理·博安

页数：332

译者：张燕

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>

<<成功的电话营销>>

内容概要

《成功的电话营销（冷静型）（第2版）》包含了116条关于电话营销的新观点、手稿、案例和见解，教你掌握电话营销的技巧和方法。

<<成功的电话营销>>

作者简介

理·博安，著名的销售和营销顾问，讲演者、培训师和作者。
在超过35年的销售工作经历中，他是一些国家的销售和管理公司的执行经理人。

<<成功的电话营销>>

书籍目录

第一章 多么陌生才算是陌生电话第二章 战胜恐惧第三章 你想要发生什么第四章 到哪里寻找潜在客户第五章 为什么潜在客户希望我们进入他们的世界第六章 计划公开的活动第七章 极具魔力作用的开场白第八章 探测需求第九章 倾听——一个问题的另一个方面第十章 解释第十一章 打通采购决策人第十二章 看门人第十三章 调整好你的方法第十四章 提高打电话的技巧第十五章 遇到的更多障碍第十六章 让它为你工作

<<成功的电话营销>>

媒体关注与评论

源于全国最著名的销售培训师对于提高美国生产率，创建新业务是很必要的基础环节。
《成功的电话营销》为开拓新市场机会提供了既富有实践性又宝贵的洞察力。

——巴克·罗杰斯 《IBM之路》和《赢得自己和他人的最好回报》的作者理·博安提供了对销售艺术的理解，这门艺术是销售人员必不可少的。
他的经验、轶事和哲学方法是无价之宝…… ——维克托·凯阿姆三世 雷明顿商品有限公司CEO可能还存在一本关于怎样从事和怎样成功从事条码电话营销更好的书，但如果真的存在，我从来没有看到。

它是一幅关于如何成为销售专家的独一无二设计蓝图。
——奥格·曼丁欧 《世界上最伟大的销售员》第一和第二部分的作者 销售是一条艰巨的、富有挑战性的谋生之路。

对于那些掌握了电话营销精湛技术的人来说，这也是一种快乐。

在这本名为《成功的电话营销》的新书里，理·博安介绍了一种销售人员如何成功地从一张列有未曾谋面人名字的纸上发现客户的艺术。

理的理解很好，在某种意义上，一个冷静的电话——与一个顾客相遇能创造，提高或者破坏一个积极的工作关系。

——任·则姆可 执行研究协会主席 《服务美国：在新经济中经商》的合作者 就像潜水员在跳进冷水之前要穿上紧身潜水衣一样，任何销售人员应该在做电话营销之前拥有理·博安的新书。

理用销售的发抖置换了销售的寒战。

——哥哈德·格彻旺德特 《自身销售威力》的发行人

<<成功的电话营销>>

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>