

<<一部电话千万的销售业绩>>

图书基本信息

书名：<<一部电话千万的销售业绩>>

13位ISBN编号：9787530433683

10位ISBN编号：7530433687

出版时间：2006-7

出版时间：北京科技

作者：王正哲 编著

页数：207

字数：180000

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>

## <<一部电话千万的销售业绩>>

### 内容概要

在营销成本日益高涨的今天，人们更多地把目光转向了电话销售。仅凭小小的一部电话，便可以足不出户打遍天下，一部电话可以打来千万的销售利润。

是不是无论是谁拿起电话都能取得骄人的业绩?答案是否定的。

电话销售也是一门学问，也需要一定的技巧。

只有懂得了这门学问，掌握了这种技巧，才有可能取得突出的业绩。

也许有人对此不以为然，他们认为打电话准不会，拿起电话说一通不就行了，但关键的是要把话说到点子上。

本书是根据一些优秀电话销售人员的实战经验来编写的，书中提供了电话赢得客户所需要的每一个步骤和经典案例。

它摒弃了单纯枯燥的理论阐释，针对电话赢得客户的关键步骤，结合真实案例加以分析说明，能让读者清晰明确地了解 and 掌握电话赢得客户的种种技巧和方法。

书中大量的对话和案例都来自业务精英的实战经验，相信会对读者的销售工作能有所指导。

## <<一部电话千万的销售业绩>>

### 作者简介

王正哲，原名王文才，电话销售行业精英，从事一线工作长达7年，有五年的管理经验，培养出了多名经理，多年的实践和培训工作获得了广泛赞誉。  
其与西岳、单文合作编著的《现在发现自己的销售优势》一书受到了销售业界的肯定。  
现代社会竞争追求的是快节奏、高效率，电话销

## &lt;&lt;一部电话千万的销售业绩&gt;&gt;

## 书籍目录

第一天 好的开端，带来好的销售利润 对项目及业务的重点了解 了解公司的项目 / 产品 目标客户的选择 电话销售中的时间管理 开场白是成功的敲门砖 用笔写出吸引客户的几种开场白 赞美客户的词语 激情造就了好的销售 把最具魅力的声音送给客户 最具魅力的销售手段第二天 一线拜访，沟通赢得客户 怎样有效突破接待人员 突破你的内心障碍 注意你的语气——好像是打给好朋友 避免直接回答对方的盘问 突破接待人员的有效方法 怎样利用语音信箱 赢得销售的五大沟通法宝 用语言打动客户的心 有效聆听的十二准则 提问更能激发客户的兴趣 巧妙应答的技巧 巧妙说服的技巧 不同类型客户及跟进策略 面对犹豫不决型客户 面对蓄意敌对型客户 面对悲观失望型客户 面对爽快同意型客户 关系融洽销售倍增 与客户建立信任关系 做好友谊促进销售第三天 有效回访，及时跟进 精选有效客户 了解客户的基本信息 精选有效客户的方法 潜在客户的需求分析 有效引导客户需求的方法 连续提问是最好的方法 把话说到对方的心里 从客户的兴趣引导需求 美人销售法 及时跟进，保持与客户的有效沟通。

对不同类型的客户采取不同的跟进策略 等待客户决策要有信心 多听听客户的意见 围绕客户的观点引导需求 每次拒绝都是成功的开始 处理客户异议的策略 异议的分类 针对性异议处理策略 客户异议处理几项技巧 捕捉客户的成交信号第四天 成功签约，顺利回款 引导客户达成协议 当客户不信任你时 解决客户的异议后 二十三种高效的成交方法 “没有预算”成交法 “一分钱一分货”成交法 不确定成交法 连续询问成交法 “不景气”成交法 讲故事成交法 对比成交法 引导成交法 假设成立法 十倍测试成交法 比较成交法 二选一成交法 解决疑惑成交法 危机成交法 以退为进成交法 替客户拿主意成交法 最后的期限成交法 3F成交法 简单成交法 展望未来成交法 “最后一个问题”成交法 先少量试用成交法 真诚成交法 有效回款的几种方法 晓之以理，动之以情 软硬兼施，据理力争 以柔克刚、以静制动 其他回款，有效招数 又是一个新的开始—客户维护 售后拜访，赢得推荐 做客户的生活参谋 第五天 好心态，决定你的顶尖业绩 业绩的80%来自心态 顶尖业绩的第一要素——心态 培养属于自己的独特信念 在自我总结中转变心态 关注自己的情绪，激发更大的潜力 不让情绪毁掉销售 世上没有打不下来的电话 有足够成长为成功者的热情

## <<一部电话千万的销售业绩>>

### 章节摘录

许多年前，重量级拳手王吉姆在训练途中看见一个渔夫正将鱼一条条地往上拉。但吉姆注意到，那渔夫总是将大鱼放回去，只留下小鱼。

吉姆好奇地上前问那个渔夫为什么只留下小鱼，放回大鱼。

渔夫答道：“老天，我真不愿意这么做，但我实在别无选择，因为我只有一个锅牛。”在你大笑之前，罗宾提醒你，他是否在讲你呢？许多时候，在你面临一个大客户时，你会不会说：“天呀！可别来个这么大的客户，我可没有能力办好这件事。

”或者说：“那是个大客户，那个最厉害的销售员都没有成功，我差得太远了，肯定更加不行了，还是不要去碰钉子”……许多人之所以平庸，就是因为一遇到稍有难度的工作就害怕做不到，因而画地白限，使无限的潜能只化为有限的成就。

当你认为自己的能力不够做好某件事时，当你说出“我恐怕不行”这样的话之前，请想想这句话对你的业绩有多大影响，想想自己是不是自我设限了。

如果是的话，那么你就要想办法超越自我。

安东尼·罗宾说：“如果你是个业务员，赚1万美元容易，还是10万美元容易？告诉你，是10万美元！为什么呢？如果你的目标是赚1万美元，那么你的打算不过是能糊口便成了。

如果这就是人的目标与你的工作的原因，请问你工作时会兴奋有干劲吗？你会热情洋溢吗？”

是的，如果一个销售员把自己的能力看得很小，把目标也定得很小，那就限制了自己的潜能，自然就谈不上好的业绩和好的成就了。

超越自己，别光想自己的能力太小，要想自己能力大得很，什么都能做，然后立即行动。只要你这么去想，这么去做了，你就会发现自己的能力远超过自己所想的。

P203

<<一部电话千万的销售业绩>>

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>