

<<电话行销轻松成交（第2部）>>

图书基本信息

书名：<<电话行销轻松成交（第2部）>>

13位ISBN编号：9787546405186

10位ISBN编号：7546405181

出版时间：2011-10

出版时间：成都时代

作者：姚能笔//刘怀慈

页数：255

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>

## <<电话行销轻松成交（第2部）>>

### 内容概要

《电话行销轻松成交（第2部）：36则持续成功的心法》主要着力于“电销技巧”与一部分的“电销管理”，旨在教导大家如何透过电话轻松地成功销售。而《电话行销轻松成交（第2部）：36则持续成功的心法》延续了第一部的精神，并将重点放在“持续成功”这个关键点上，除了仍保有几篇“营销技巧”外，还涵盖了“心态认知”、“工作习惯”、“情绪管理”、与“激励”等面向。

<<电话行销轻松成交（第2部）>>

作者简介

姚能笔，大众传播系学士、风险管理与保险研究所硕士。  
曾任报社记者、保险公司销售与管理职，同时兼任大学讲师；从事电话行销十余年。  
现为电话行销知名讲师与顾问。

“姚老师电话行销顾问团队”专业提供顾问咨询、系列培训、进驻辅导等服务。  
个人著作：《电话行销轻松成交》（客户世界出版）、《纳米说服力》（财经易文出版）、《能语录——电话行销员的成功心法》。

刘怀慈，姚老师最得意门生，跟随姚老师从事电话行销工作十余年。  
是业界一位不可多得的人才，也是一位从一线电销员干起，一路晋升为电销中心最高负责人的实战派讲师，实战与理论兼备，在姚老师团队中担任首席讲师与总教练职务。  
其他经历与个人故事详见本书《爱你所选择的，就会看到光和热》一文。

<<电话行销轻松成交 (第2部) >>

书籍目录

前言第一篇 我爱电销——电话行销的正确态度与关键认知心法1 相信的力量——你也可以心想事成心法2 竹林启示与竹笋理论心法3 微笑与皱眉头心法4 “电话行销”是在卖电话吗？心法5 Top sales和你想的不一样心法6 Top sales “平凡”的行事风格心法7 我的工作，我作主！一个90后电销员的故事心法8 行销员的两个神秘益友心法9 小心！病毒就在你身边心法10 马拉松教我的电销启示心法11 客户是怎么“读”你的？心法12 电话行销中的“生命灵数”第二篇 练成功——电销高手的绩效成长秘技心法13 10岁小女生教我的营销说服术心法14 洒满玫瑰花瓣的鲁肉饭心法15 说的比唱的好听？电销频道比一比心法16 你是真心在回应客户问题？还是在打地鼠？心法17 你的武器是机关枪还是左轮手枪？心法18 我的话术会转弯（1）心法19 我的话术会转弯（11）：让话术飞心法20 时间大富翁心法21 电话行销的两个神秘杀手心法22 电话行销的关键成功报告心法23 篮球大帝迈克·乔丹“最差”的纪录心法24 赞美也可以变成新台币心法25 20个打电话的好习惯第三篇 从心开始——电销人的情绪管理与心灵成长心法26 不能不说的秘密——吸引力法则之团队实践篇心法27 彩色的一周心法28 动力补给站心法29 自我奖励与自我激励心法30 团队活动与家庭温暖心法31 电话行销的“解压”与“抒压”心法32 跟我一起深呼吸心法33 20道电话行销心灵鸡汤心法34 让你会说“ Yes, I can! ”的能语录——态度篇心法35 让你会说“ Yes, I can! ”的能语录——技巧篇心法36 让你会说“ Yes, I can! ”的能语录——习惯篇作者的故事人生就像交响乐，起伏之间不断听到精彩只要有心，缺点也能转化为成功的根源后记

章节摘录

这种制式且快速的“打地鼠”推销模式，尤其可在资深电销员身上看到。但对客户而言，这种方式不见得受欢迎，也不见得适用所有客户。有些客户就是需要多点时间，有些客户就是需要可视化的资料，毕竟每位客户的性格跟习惯都不同，但电销员却“一视同仁”，一律跳过“倾听客户真正需求与感受”的程序，也省略了“开放空间给客户”的做法。

以陈先生为例，他只不过是希望可以先看一下书面资料罢了。也许是之前失败的经验告诉电销员，客户看得越多就会考虑越多，做决定的时间就会拖得越长，甚至使原本可能成交的案子不了了之，因此断然拒绝客户的要求；殊不知，这也等于拒绝了许多的潜在客户！

至于如何判断哪些客户需要多点说话空间？

哪些客户喜欢干脆一些？

最简单的方法就是，当客户“有问有答”，并且回答的内容不是“有”、“对”、“还好”这种极短的用词，而是会多说一些想法，那么我们就需要多给他们一点空间。

再则，如果客户还会主动提问，关心自己的权利；对产品信息感到好奇，我们也必须停下来倾听他们的问题跟感受，并且诚心、积极地响应他们。

另外，当客户要求提供资料或DM时，请务必在第一时间给予正面回应，而不是找借口推诿。一般来说，客户要求书面资料的情况可以区分为两种：第一种情况是：如果客户还没听完我们的完整介绍就要求看资料，通常是缺乏诚意、想打发我们的借口，此时请这么说：“好啊，这么重要的产品，多点资料参考也很合理。

.....

<<电话行销轻松成交（第2部）>>

编辑推荐

电话行销很困难吗？  
没有心法就很困难！  
持续成功很容易吗？  
用对心法就很容易！  
现在就翻开《电话行销轻松成交（第2部）：36则持续成功的心法》，马上体验电话行销持续成功的心法！  
电话行销人员每天被大量客户无情地拒绝。  
还要背负巨大的业绩压力，因此抗压性一定要够高，要能锲而不舍，再接再厉。  
两位电销名师独家传授成功心法——协助你在电销路上持续成功、乐在电销！

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>