

<<电话行销教练>>

图书基本信息

书名：<<电话行销教练>>

13位ISBN编号：9787801799395

10位ISBN编号：7801799399

出版时间：2010-6

出版时间：中国致公

作者：刘景斓

页数：204

字数：129000

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>

<<电话行销教练>>

内容概要

美国哈佛商学院的一个知名教授有一次在课堂上问他的学生：“一个企业，抑或是一个人，事业不成功的首要原因是什么？”学生的答案有许多种，有的说是管理不善，有的说是项目不良，有的说是产品不好，有的说是资金缺乏。

这位知名教授听着这些答案，一言不发。

最后他说：“事业不成功的首要原因是缺乏推销技巧。”

也有人做了一个比喻：如果美国总统有一天突然把全美国的推销员都关起来，那么美国的经济立即就会瘫痪。

此话虽然有点夸张，但也由此可以看出推销对于社会经济的发展是如何重要。

销售是企业利润的源头活水，是企业成长发展的原动力。

企业真正产生利润的环节是生产和销售，生产带来商品，销售则是把商品变成利润，所以说销售也是财富的创造者，销售人员则是经济时代商业社会最重要的人之一。

电话行销是销售的一种重要方式，而且是一种最快捷、最高效的销售，好的电话行销能很好地把商品变成财富，产生利润。

<<电话行销教练>>

作者简介

刘景澜，超级口才教练，亚洲著名培训导师，知名策划人，北京人间远景文化交流有限责任公司，董事长
北京人间动力影视文化传播有限公司 董事长
北京人间天字文化传播有限公司 董事长
学习型中国—世纪成功论坛 执行主席、总策划

<<电话行销教练>>

书籍目录

第一篇 电话行销心态观念篇 第一章 电话行销的十大核心观念 一、电话是有生命的 二、电话是你桌上的一座宝藏 三、电话是公司最好的形象代言人和公司最好的公关经理 四、所有的来电都可能是潜在的财富 五、广告的成功通常取决于业务电话沟通的品质 六、打电话是一种心理学的游戏 七、打电话是一种体力劳动 八、应该把每一次通话都当成危机来处理 九、打电话从深呼吸开始 十、打电话要注意细节 第二章 电话行销的十三个信念及其运用 一、你所接听或拨出的每一个电话都是最重要的 二、你的每一个通话对象，都是你生命中的贵人，或你将成为他生命中的贵人 三、我喜欢打电话的对方 四、我喜欢我打电话的声音 五、电话是全世界最快的交通工具 六、我打电话可以达到我想要的结果 七、我下一个电话比上一个电话有进步 八、因我帮助他人成长，所以我打电话给他 九、我充满热忱，我会自己感动，一个感动自己的人，才能感动别人 十、我会成为电话行销的顶尖高手 十一、没有人会拒绝我，所谓的拒绝只是等于他不够了解，(我推介的)角度不是最好 十二、一定要诚实守信 十三、每一次通话都保持积极的心态 第三章 建立自己的自信心 一、百分之百相信自己的产品 二、相信自己 三、有意识地培养自信心 第二篇 电话行销技巧篇 第一章 美化你的声音 一、声音的基本常识及其重要性 二、训练声音的八个侧重点 三、五种练习声音的方法 第二章 接听和拨打电话的礼仪与技巧 第三章 做一个会聆听的电话行销人员 第四章 电话行销前的客户开发 第五章 陌生电话拜访 第六章 突破秘书关的十一个策略 第七章 电话中提问的技巧 第八章 电话中如何建立信赖感 第九章 电话中如何处理客户的反对意见 第十章 电话中的成交策略

<<电话行销教练>>

章节摘录

还有人问我为什么那么热爱电话行销，并且产生骄人的成绩，我的回答很简单：因为我喜欢电话行销，我热爱我的产品，并且坚信我的产品能真正帮助我的顾客。

我打电话给他们，是因为我爱他们。

也有人问我为什么电话打得那么好，有什么秘诀。

如果我的回答是没有，显然这个回答有点做作，很有点不负责。

真实的回答是：电话行销是一项技术活，也是一项熟练活。

技术活在于，打电话确实需要一些好的心态、好的观念和好的技巧；熟练活在于，只要你按照正确的心态、观念和方法去打电话，熟能生巧。

我之所以打电话打得还不错，是因为打得多，过去15年，我打过无数个电话，这些电话除正常的人际沟通外大部分是电话行销，借由电话销售我们的课程、我们的产品。

我想，今天我个人取得的一点点成就，今天的人间远景公司，包括每年一届的学习型中国——世纪成功论坛、学习型中国——女性成功论坛等，都与电话行销有重要的关系。

<<电话行销教练>>

编辑推荐

《电话行销教练:电话创造财富的艺术和策略》：电话创造财富的艺术和策略，实现个性化服务，提升客户满意度帮助企业（个人）开源节流，大幅度提高工作效率，增加企业（个人）利润和收入，拓展优质人脉和资源。

如何使自己对电话行销产生正确的心态和信念、如何使自己在电话中的声音充满魅力、如何使客户一开始就对你产生好感、如何使客户愿意继续听你讲下去、如何使客户无法拒绝你的邀约、如何有效处理客户的各种反对意见、如何用吸引力法则使你的业绩倍增。

打动客户的心，让客户喜欢你、信赖你。

华人演说教练刘景澜先生十余年电话行销经验，近亿元的电话行销成绩。

引领行业发展的电话行销心得，最全面、最真实地向你分享他对于电话行销的情感、信念、心态、心得、体会、经验、艺术、策略。

<<电话行销教练>>

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>