

<<电话销售细节全书>>

图书基本信息

书名：<<电话销售细节全书>>

13位ISBN编号：9787806757338

10位ISBN编号：7806757333

出版时间：2009-7

出版时间：内蒙文化

作者：刘艳

页数：277

字数：270000

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>

<<电话销售细节全书>>

内容概要

在市场日益成熟，通讯已经十分发达的今天，全球87.6%的成交量都是通过电话成交的。

电话销售已经被许多商业巨头列为成本最低，最易获得成功的行销方案。

为了有效地提升电话销售人员的业务素质，编写了本书。

全书涵盖了电话前的准备细节、语言语音细节、电话交流细节、突破前台秘书细节、产品介绍细节、产品成交细节、账款催收细节、售后服务细节等电话销售中的所有细节。

内容翔实，精辟独到，招招点睛，一看就明白、一用就有效。

<<电话销售细节全书>>

书籍目录

- 第一章 成功总是青睐有准备的人——电话销售前的准备细节
- 第二章 善用“声音”拉近与客户的距离——语言攻关细节
- 第三章 攻破前吧、秘书直击决策人——轻松通关细节
- 第四章 会打电话，也要会接电话——接听电话细节
- 第五章 独具慧眼觅客户——开发客户细节
- 第六章 给客户一个购买的理由——产品介绍细节
- 第七章 双赢是合作的真谛——合同谈判细节
- 第八章 成交高于一切——产品成交细节
- 第九章 培养忠于自己的客户——客户维护细节

<<电话销售细节全书>>

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>