

<<T12-电话销售技巧VCD>>

图书基本信息

书名：<<T12-电话销售技巧VCD>>

13位ISBN编号：9787885181567

10位ISBN编号：7885181561

出版时间：2006-12-6

出版时间：广东音像教

作者：本社

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>

<<T12-电话销售技巧VCD>>

内容概要

让您更好地与客户建立长期的信任关系；运用正确的方法管理客户和销售机会；提高销售能力和协调能力；更加充足而定位准确的掌握客户资料；更清楚地直接把握客户的需求，更好地掌握开场白的运用技巧；更有效地消除客户顾虑同时掌握促成订单的技巧！

<<T12-电话销售技巧VCD>>

书籍目录

- 第一讲：信任——电话销售成功的基础（上）
- 第二讲：信任——电话销售成功的基础（下）
- 第三讲：战略性——用正确的方法管理客户和销售机会
- 第四讲：数据库——充足而定位准确的客户资料是销售的命脉
- 第五讲：不可或缺的三个要素——电话量、销售能力和协调能力
- 第六讲：寻——获取相关负责人的信息
- 第七讲：抓——开场白吸引客户注意
- 第八讲：探——发现客户需求
- 第九讲：除——消除客户顾虑
- 第十讲：促——促成订单
- 第十一讲：演——电话销售情景模拟

<<T12-电话销售技巧VCD>>

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>