

# 电话行销教练



[电话行销教练 下载链接1](#)

著者:刘景斓

出版者:知识出版社

出版时间:2002-07

装帧:平装

isbn:9787501535057

如何打好电话找对人？如何打陌拜电话？如何邀约客户？如何快速记录？如何突破秘书关？如何建立亲和力？如何聆听？如何问对方问题？关于电话的沟通、说服、成交，本书将作详细阐述。在总结欧美国家先进的电话技巧以及世界顶尖销售大师的行销经验的基础上，又吸取了本土化的培训风格以及互动式沟通方式，电话行销课程以良好的培训效果，目前为止已被引入到天津、乌鲁木齐、昆明、太原、东莞、石家庄等地，并在业界获得了公

作者介绍:

目录: 前言

第一章 超速电话行销的11个信念及其运用

第二章 接打电话的26个技巧

第三章 有效接听电话的24个准则

第四章 有效拨打电话的27个策略

第五章 建立信赖感的基础——完善声音、用心聆听

第六章 电话行销，从决策者下手

第七章 拒绝不等于未来

第八章 电话行销十大步骤

第九章 世界顶级推销大师“成交”的现身说法

后记

• • • • • ([收起](#))

[电话行销教练\\_下载链接1](#)

标签

管理

营销

电话

1

评论

-----  
[电话行销教练\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[电话行销教练\\_下载链接1](#)