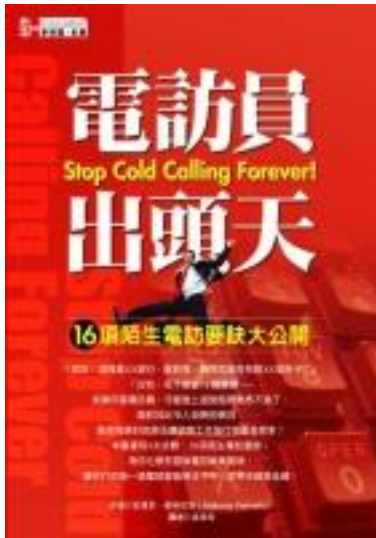


# 電訪員出頭天



[電訪員出頭天\\_下载链接1](#)

著者:安東尼.

出版者:麥格羅希爾

出版时间:2005年06月22日

装帧:

isbn:9789861571171

善用電訪技巧，Call出銷售佳績

身為電話推銷員的你，是否還待在電話旁，撥著一通又一通被拒絕的電話，並祈禱這樣苦心竭力地撥打下去，總有一通會成功？持有堅持的態度是好的，然而，沒有策略、毫無方法地狂打一通，卻是愚蠢至極的行為。因為到頭來，不僅成功的機率微乎其微，還白白浪費諸多時間、金錢，甚至帶來挫折感。

作者介绍:

安東尼・帕利尼洛（Anthony Parinello）

帕利尼洛住在加州聖地牙哥，著有其他五本聲譽極高的銷售類書籍，包括《Selling to VITO》，以及《Sell Like a

CEO》。在他28年的銷售生涯中，他獲得無數最佳業績的業務員獎項。同時也是今日關於銷售流程議題方面，最受歡迎的顧問及演講者之一。

目录: 序言  
第一篇 奠定根基  
第一章 誰是誰？  
第二章 將客戶分類  
第三章 對不同職位的人，給予不同的方案  
第四章 價值清單  
第五章 作戰計畫  
第二篇 讓你的訊息傳遞出去  
第六章 話題  
第七章 天堂與地獄  
第八章 銷售的七項接觸原則  
第九章 商務信件的十項有力組成要素  
第十章 信件訓練營  
第十一章 波浪的力量  
第十二章 老狗與新狗  
第十三章 清除路障  
第十四章 推介／引薦  
第十五章 伸出觸角  
第十六章 最後的領域  
後記  
• • • • • ([收起](#))

[電訪員出頭天\\_下载链接1](#)

标签

营销

评论

-----  
[電訪員出頭天\\_下载链接1](#)

-----  
[電訪員出頭天\\_下载链接1](#)