

一线千金-电话营销培训教程



[一线千金-电话营销培训教程_下载链接1](#)

著者:范云峰

出版者:第1版 (2006年8月1日)

出版时间:2006年8月1日

装帧:平装

isbn:9787807242482

本书是根据作者的实战经验来编写的，书中详细解析了电话营销的独特理念和系统的流程。摒弃了单纯枯燥的理论阐释，针对电话赢得客户的关键步骤，结合真实案例加以分析说明，具有很强的指导性和实用性。本书可以帮助您：充满自信地跨入销售行业迅速成为一名优秀的营销精英。

作者简介:

范云峰，中国营销管理实力派代表人物，中国市场营销协会执行会长，中国营销学会副会长，中国市场学会理事，清华大学CEO营销课程客座教授，北京工商大学硕士生导师，中国商贸专家委员会委员，中国杰出营销奖评委，品牌中国联盟专家成员，中国十大企业培训师，中国十大策划专家，品牌中国十大专家，改革30年中国营销，策划界领军人物之一，为上海康洁、吴江福华世家、大地集团、同济东莞医院、黑龙江嫩江县人民政府等数十家企事业政府顾问。出版《深度分销》、《沟通创造客户价值》、《邮政渠道营销》、《客户不是上帝》《换个思维找客户》、《做个赚钱的经销商》《恋爱营销》《谈判

高手》等50余部专著，是《中国经营报》《中国质量与品牌》《市场周刊》等20余家报刊专家顾问，在《销售与市场》《中国经营报》等多家报刊上发表论文300余篇，应邀到韩国、日本、马来西亚、新西兰、加拿大、澳大利亚等国讲学，擅长营销策略、策划咨询、综合管理、营销管理、营销策划、客户管理、渠道与品牌建设、银行营销、医院营销和酒店营销等。

在书画方面，范云峰先生8岁师从著名书画艺术家唐玉润先生学习书画艺术，并得到著名山水画家郑玉昆先生的教导，经多年潜心研习，成为真、草、隶、行诸体及花鸟、山水皆能的书画家，擅长花鸟画，尤长行书。其书法浑厚刚健、气势磅礴，书风朴实大方、法度严谨、格调清新。作品多次参加全国重大展览，多次获奖。自1986年10月首次举办个人作品展至今，先后出访日本、新加坡、韩国、马来西亚、新西兰、加拿大等国并举办书画作品展。其作品被国家领导人、国外元首及众多馆、院、阁和商人友人收藏，并当作互赠礼品，深得好评，颇受关注，颇有影响。

在《中国书画报》、《书法》、《美术》、《书画研究》多次发表其作品，其作品还分别勒石于“黄河碑林”、“三青山碑林”等名胜游览区。《中国当代书画篆刻家辞典》、《中国当代青年书画家辞典》、《世界各国国名、国都书法集》、《海外河南籍著名书画家作品集》、《中国画名家作品展作品集》、《中国牡丹书画名家作品展作品集》、《当代实力派书画精品集》、《新版传世名画》、《中国画坛实力派书画精品集》及《新中国美术家大典》等大型辞书、专集中分别收入有先生的作品。《天然之作》、《怎样收藏书画》等10万余字的书画评论文章先后发表，登于多家报纸、杂志，其艺术传略被多家报刊、电台、电视台报道。91、92年分别出版年画《花香鹤舞》、《松鹤延年》，1997年由河南美术出版社出版《范云峰书画集》，2009年国家邮政局发行《花开富贵》6张一套贺年卡明信片，2010年出版《范云峰作品选》、2012年出版《范云峰画选》。

书法作品：5000元/平尺 小楷作品：10000元/平尺 花鸟作品：12000元/平尺
山水作品：15000元/平尺

目录: 第一章 了解电话营销
电话营销想像的没那么简单
何谓电话营销
电话营销的价值
电话营销是可以学会的
第二章 电话营销离不开数据库
数据库对电话营销的影响
电话营销数据库的意义
数据库营销失败的原因
数据库的基本要素
数据库的管理与维护
电话营销数据库的应用
建立营销数据库的阻碍
第三章 电话沟通不可或缺的六个步骤
事前准备
确认需求
产品介绍
处理质疑
达成协议
共同实施
第四章 优秀电话销售员是这样炼成的
电话营销人员的职责
电话营销人员的素质与能力

电话营销人员的必备工具
电话营销计划的制定
寻找客户名录的原则
寻找客户名录的17条渠道
准确的客户资料
准备打电话
第五章 电话礼仪
电话沟通不使用礼貌语的原因
打电话的礼仪
接电话的礼仪
第六章 有效的开场白
电话开场白的三个基本组成部分
引起电话另一端客户的注意
电话营销开场白话术
巧过秘书，前台关
第七章 聆听客户的心
有时候听要比说重要
判断客户的性格
第八章 愉快的通话
第九章 顺利完成电话约访
第十章 客户跟进与维护
第十一章 如何更有效地使用移动电话
· · · · · · ([收起](#))

[一线千金-电话营销培训教程_下载链接1](#)

标签

一线千金

营销管理

电话销售

电话营销

电话

营销

经管

哈哈

评论

[一线千金-电话营销培训教程_下载链接1](#)

书评

[一线千金-电话营销培训教程_下载链接1](#)