

# 拿到订单的100个电话



[拿到订单的100个电话\\_下载链接1](#)

著者:卢斌

出版者:

出版时间:2010-12

装帧:

isbn:9787115242075

《拿到订单的100个电话》针对电话销售过程中的各个环节，通过“四位一体”的表现

形式，将电话销售实战中可以用到的各种方法、技巧通过100个电话实景展示出来，是提升电话销售人员销售能力和拿单水平的实务工具书。

《拿到订单的100个电话》就电话销售工作中寻觅客户、绕过阻碍、挖掘需求、顾问式销售、销售跟进、消除异议、促成订单、电话接听、不同类型客户应对等各环节中可能要打的电话进行了详细阐述，灵活使用这100个电话中所蕴含的技巧和方法，电话销售人员可以解决销售过程中遇到的各种问题和复杂情况，可以更迅速地提升销售业绩。

《拿到订单的100个电话》适合一线销售人员、销售经理、呼叫中心工作人员、培训师等阅读使用。

作者介绍:

目录:

[拿到订单的100个电话\\_下载链接1](#)

## 标签

销售术业

销售

电话营销

## 评论

-----  
[拿到订单的100个电话\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
拿到订单的100个电话\_下载链接1