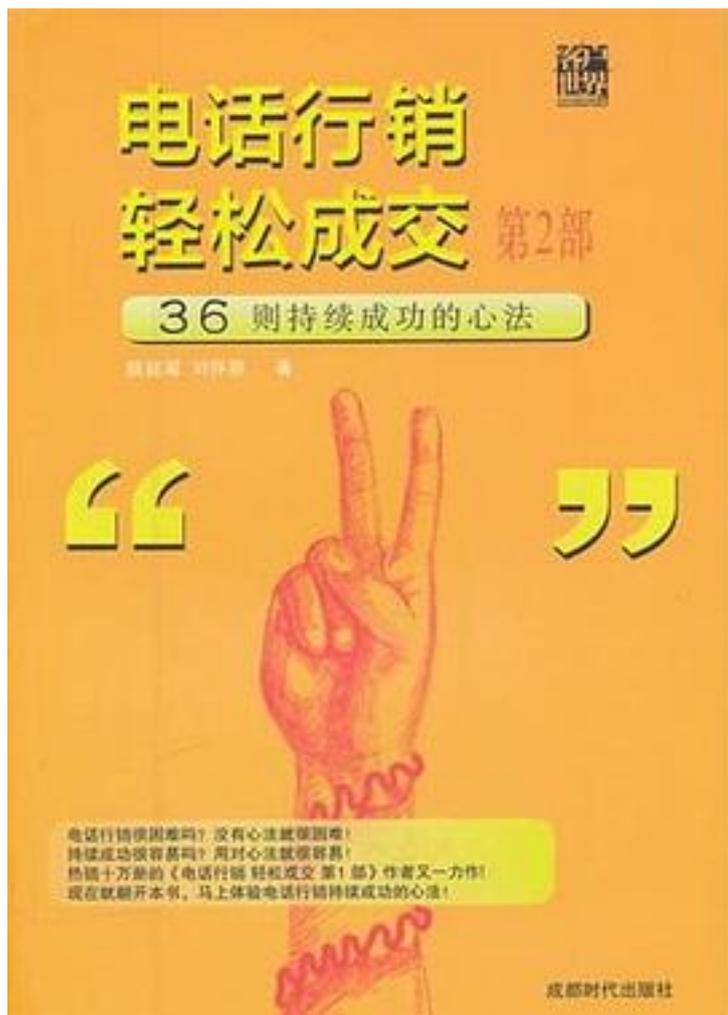


电话行销轻松成交（第2部）



[电话行销轻松成交（第2部） 下载链接1](#)

著者:姚能笔//刘怀慈

出版者:成都时代

出版时间:2011-10

装帧:

isbn:9787546405186

《电话行销轻松成交(第2部):36则持续成功的心法》主要着力于“电销技巧”与一部分

的“电销管理”，旨在教导大家如何透过电话轻松地成功销售。而《电话行销轻松成交(第2部):36则持续成功的心法》延续了第一部的精神，并将重点放在“持续成功”这个关键点上，除了仍保有几篇“营销技巧”外，还涵盖了“心态认知”、“工作习惯”、“情绪管理”、“接触量”与“激励”等面向。

作者介绍:

铭传大学兼任讲师，笔尔行销顾问公司总经理中国生产力中心，台湾金融研训院之约聘讲师台湾中华电信，外贸协会客户服务处聘任顾问台湾客户服务发展协会电子报暨月刊专栏作家。

因兴趣，导过2部8厘米电影，制作2张唱片因想分享，出过1本畅销书《电话行销轻松成交》。因学以致用，当过2年广告AE，4年报社记者因想赚钱，从事6年保险营销，8年电话营销虽是社会资深人，目前却只有35岁又96个月

小时候因为口吃被讥笑：“连一句话都不会说”从此决心把一句话说好，开始研究说话的技巧因为颇有心得又爱讲台，把讲师与顾问当职业现将累积多年研究心得，讲课经验集结成本书营销的，职场的，生活的《纳米说服力》于焉诞生。

刘怀慈

姚老师最得意门生，跟随姚老师从事电话行销工作十余年。是业界一位不可多得的人才，也是一位从一线电销员干起，一路晋升为电销中心最高负责人的实战派讲师，实战与理论兼备，在姚老师团队中担任首席讲师与总教练职务。其他经历与个人故事详见本书《爱你所选择的，就会看到光和热》一文

目录: 前言 第一篇 我爱电销——电话行销的正确态度与关键认知 心法1 相信的力量——你也可以心想事成 心法2 竹林启示与竹笋理论 心法3 微笑与皱眉 心法4 “电话行销”是在卖电话吗？ 心法5 Top sales和你想的不一樣 心法6 Top sales “平凡”的行事风格 心法7 我的工作，我作主！一个90后电销员的故事 心法8 行销员的两个神秘益友 心法9 小心！病毒就在你身边 心法10 马拉松教我的电销启示 心法11 客户是怎么“读”你的？ 心法12 电话行销中的“生命灵数”第二篇 练成功——电销高手的绩效成长秘技 心法13 10岁小女生教我的营销说服术 心法14 洒满玫瑰花瓣的鲁肉饭 心法15 说的比唱的好听？电销频道比一比 心法16 你是真心在回应客户问题？还是在打地鼠？ 心法17 你的武器是机关枪还是左轮手枪？ 心法18 我的话术会转弯（1） 心法19 我的话术会转弯（11）：让话术飞 心法20 时间大富翁 心法21 电话行销的两个神秘杀手 心法22 电话行销的关键成功报告 心法23 篮球大帝迈克·乔丹”最差”的纪录 心法24 赞美也可以变成新台币 心法25 20个打电话的好习惯 第三篇 从心开始——电销人的情绪管理与心灵成长 心法26 不能不说的秘密——吸引力法则之团队实践篇 心法27 彩色的一周 心法28 动力补给站 心法29 自我奖励与自我激励 心法30 团队活动与家庭温暖 心法31 电话行销的“解压”与“抒压” 心法32 跟我一起深呼吸 心法33 20道电话行销心灵鸡汤 心法34 让你会说”Yes, I Can!”的能语录—态度篇 心法35 让你会说”Yes. I can!”的能语录—技巧篇 心法36 让你会说”Yes, I can!”的能语录—习惯篇 作者的故事人生就像交响乐，起伏之间不断听到精彩只要有心，缺点也能转化为成功的根源 后记
..... (收起)

[电话行销轻松成交（第2部）_下载链接1](#)

标签

电销技巧

心法13

企业

评论

[电话行销轻松成交（第2部）_下载链接1](#)

书评

[电话行销轻松成交（第2部）_下载链接1](#)