

<<3分钟打动客户>>

图书基本信息

书名：<<3分钟打动客户>>

13位ISBN编号：9787545406399

10位ISBN编号：7545406397

出版时间：2010-12

出版时间：广东经济

作者：时代光华管理培训研究中心

页数：142

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<3分钟打动客户>>

### 内容概要

本书整合国内外最新、最具实效性的电话销售培训内容，配以大量的卡通图画，图文并茂、生动形象，全面展示了高效、实用的电话销售技巧，帮助销售人员提高相应技能，进而提升企业整体销售业绩。

如今，电话销售已成为销售人员必不可少的一种手段。

然而大部分电话销售的效果并不理想，造成这种情况的原因主要有两个：一是企业没有真正将其作为一种销售渠道来对待；二是销售人员对电话销售这种销售模式认识不够，也缺乏实战技能。

## &lt;&lt;3分钟打动客户&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 电话销售的准备工作 好心态成就好业绩 让对方听出你的自信 我的声音我做主 没什么可以害怕的 你的目标在哪里 了解你的产品 做好电话记录 创造良好的工作环境 活用“5W1H”

第二章 接打电话的基本技巧 十个接打电话的好习惯 好习惯一：等电话响两声再接 好习惯二：拿起电话说“您好” 好习惯三：用电波传递你的微笑 好习惯四：请给对方更多的选择 好习惯五：尽量缩短“请稍候”的时间 好习惯六：若商谈的事情很多，请事先告知对方 好习惯七：确定双方沟通是否良好 好习惯八：信守承诺，从我做起 好习惯九：电话突然中断，请主动回拨 好习惯十：确认对方挂断后再挂电话 有效接打电话的四个要点 要点一：身正才能声正 要点二：好记性不如烂笔头 要点三：对相关信息的再次确认 要点四：若对方不在，也要留下信息

第三章 成功进行产品推介 打动客户从开场白起 三步走完开场白 两个“不要”需牢记 内容一个都不能少 产品推介有妙招 准备好内容 设计好问题 介绍好产品 我和客户有个“约会”

第四章 如何处理客户的异议 别不把客户异议不当回事 异议事出有因 有异议才有希望 教你六招，成功处理客户异议 借力打力 将价格化整为零 为客户寻找心理平衡点 你的柔情他会懂 学会问“为什么” 该闭嘴时就闭嘴

第五章 有效成交的技巧 捕捉客户的购买信号 时刻留心，信号正在向你招手 把你的耳朵竖起来 成败在此一举 机不可失，时不再来 没有最好，只有最适合 为何我会失败 绝对成交的技巧 一句话搞定 您是要“A”还是“B” 刺激客户的软肋

第六章 成功跟进的技巧 成交以后常联系 寄信传情 兑现承诺 买卖不成仁义在 好马要吃回头草 建立客户档案

参考答案附录 工具表单 表1 检查工作效率表 表2 打电话前的准备表 表3 接打电话的好习惯检查表 表4 有效接听电话检查表 表5 电话推介的开场白和产品推介的内容表 表6 有效处理客户异议的检查表 表7 客户是否发出购买信号检查表 表8 倾听技巧检查表 表9 成交后跟进检查表

## <<3分钟打动客户>>

### 章节摘录

在成功的原点与目标点之间 在上数学课时，每个人都学习过“两点之间，直线距离最短”这样一个原理。

在人生旅途中，也有相同的哲理，每个人都希望花最少的时间、精力达成目标，用一条直线来连接出发点与目的地，而直线就是努力的方向和路径。

无论做什么事情，人们都需要有属于自己的原点和目标点，知道哪里是原点，明确目标是什么。否则，如果没有原点的准确定位，人们就会无从下手，就不会有好的开始；若缺乏目标，就不知道未来的发展方向，那样只会虚度光阴，一事无成。

所谓原点，就是要了解自己目前的状况与能力以及自身具备哪些条件。

目标就是人们真正想要达到的境界、完成的理想。

我们的目标一定要非常明确、具体，有实现的可能性，这样才有路可循。

唯有先确定原点及目标点，才能以最快的速度奔向目的地。

请仔细考虑以下问题： 第一，你的原点在哪里（优点、缺点、专长、嗜好）？

第二，你的目标点在哪里（短、中、长期目标）？

第三，直线是如何构成的（如何充分利用现有的一切条件来达到目标）？

## <<3分钟打动客户>>

### 编辑推荐

系统培训电话销售技能，3分钟内倍增销售业绩！ 你有过拿起电话却不知道说什么的经历吗？ 你有过刚开口说话就被回绝的经历吗？ 你有过被客户指责的经历吗？ 你有过错失成交机会的经历吗？ ..... 从现在开始，你将不会再为此而手足无措，不会再为此而烦恼。  
《3分钟打动客户：电话销售实战技能训练》将带你走进一个电话销售的新境界，将帮助你提高电话销售技能，从而赢得客户，最终实现销售业绩的新跨越。

<<3分钟打动客户>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>