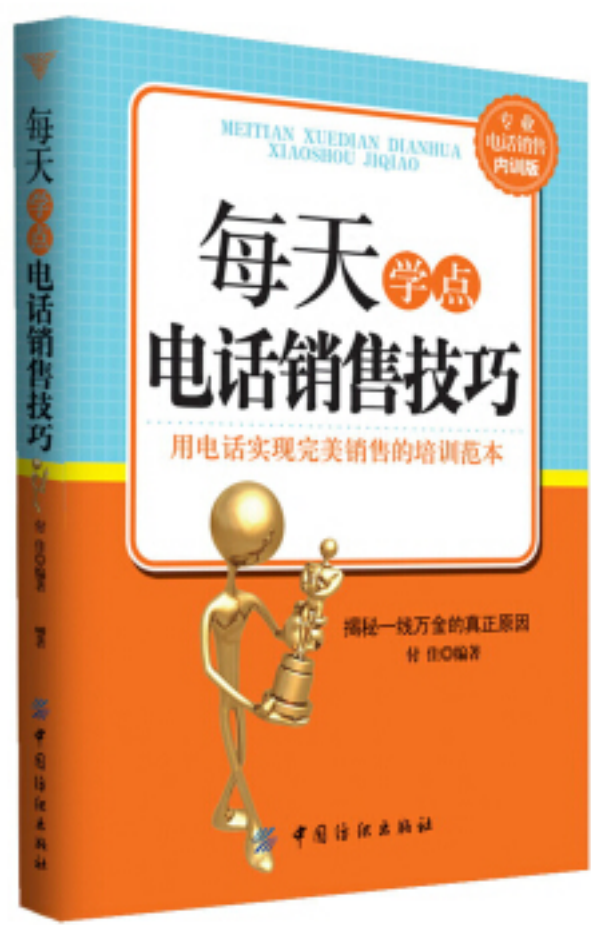


每天学点电话销售技巧



[每天学点电话销售技巧_ 下载链接1](#)

著者:付佳 著

[每天学点电话销售技巧_ 下载链接1](#)

标签

评论

看过了来评，还是不错的

很高档，好用，非常喜欢，价格便宜！

看了就没垮了题 my统计数据显示，你

这本书不错，挺有用，就是物流有点慢

正版，好好学习下

怎么说呢？内容不说，可书像旧的

为公司购置的图书，都很受用

好书 物美价廉 值得推荐

挺好的实物和介绍一致

挺好的，老婆很喜欢，我也是

通俗易懂 哈哈

刚看了几页，感觉还可以吧！

货收到了，发货还真快，非常不错，我喜欢。

公司统购 好评

虽然不是经典的书 不够看看还是能找到点灵感的

给力实用，拼单的价格很划算

满意！！！！！！！！！！

书的质量不错 速度也快！

多看点书还是有用的，团队奖励的奖品，队员能看进去吸收就好

领导让买的，放在办公室书柜里

每天学点电话销售技巧和描述的一样，好评！上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具不这么说，不这么写，就会别扭工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是器，有时候又是事，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用

他特有的腔调表达了对腔调本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360更换为，并同步推出名为的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入域名后，网页也自动跳转至。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360，新切换的域名更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为京东二字的拼音首字母拼写，也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书谢谢你离开我是张小娴在想念后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。洗脑术怎样有逻辑地说服他人全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球

书不错，讲的很详细，很有参考价值，物超所值

内容不错，看看挺好的

学无止境可以看看学学的

实际例子还可以加多点，还行吧。。

电话销售必备

积少成多！多看看！我喜欢！

挺有用的，买给公司的员工看的。

非常的好，适合销售人员。不错

好，价格实惠，不错，值得购买

好书，推荐

给老婆买的，还在继续看。应该需要一些时间后才能看出是否有效果

内容还行！

书内容很好

书还可以书还可以书还可以

书质量不错，内容比较普通，可以看看。

还可以，没看完呢，包装不错

不错不错！

还可以的

可以吧

还不错

写的很空泛，举例都太理想，这个作者应该没有做过销售吧

挺好

每天学点电话销售技巧通过对电话销售的准备、沟通、成交和售后等四个阶段工作内容的全方位介绍，结合上百个销售场景的模拟实训和众多销售高手的成功经验，系统剖析了电话销售的策略、方法和技巧。希望通过阅读每天学点电话销售技巧，销售新手能够快速提高业绩，早日走向成功。作为一名电话销售人员，你在工作中是否遇到和思考过以下问题如何快速找到目标客户如何轻松越过接线员如何说开场白最能激发客户的兴趣如何了解客户的实际需求和底线当遇到客户的拒绝借口时如何应对以上这些问题正是本书所要解答的。还是朋友推荐我看的，后来就非常非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。每天学点电话销售技巧，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容真值得一读每天学点电话销售技巧通过对电话销售的准备、沟通、成交和售后等四个阶段工作内容的全方位介绍，结合上百个销售场景的模拟实训和众多销售高手的成功经验，系统剖析了电话销售的策略、方法和技巧。每天学点电话销售技巧案例模拟实际销售场景，具有非常强的实践指导意义。，阅读了一下，写得很好，每天学点电话销售技巧通过对电话销售的准备、沟通、成交和售后等四个阶段工作内容的全方位介绍，结合上百个销售场景的模拟实训和众多销售高手的成功经验，系统剖析了电话销售的策略、方法和技巧。希望通过阅读每天学点电话销售技巧，销售新手能够快速提高业绩，早日走向成功。作为一名电话销售人员，你在工作中是否遇到和思考过以下问题如何快速找到目标客户如何轻松越过接线员如何说开场白最能激发客户的兴趣如何了解客户的实际需求和底线当遇到客户的拒绝借口时如何应对以上这些问题正是本书所要解答的。，内容也很丰富。，一本书多读几次，利用权威激发客户的需求对于每个人来说，权威性的东西总是具有很大的影响力。这个道理也可以应用到电话销售领域。客户在作出最后决策前，一般都会有点犹豫，他们会担心自己的选择是否正确，是否会面临风险。而对于那些自己不想购买的产品，客户会考虑自己会不会因此失去赚钱的机会。对于电话销售人员来说，要想让客户果断地购买产品，就要在适当的时候用具有权威性的产品说明或介绍去打消客户的顾虑，为其顺利购买产品送一颗定心丸。尤其是在通话的最后关头，借助具有权威性的人或物，可使原本棘手的难题迎刃而解。比如下面这个案例背景××公司是一家刚刚成立的化妆品公司。由于成立时间不长，很多客户对这家公司的产品都不太了解，因此不敢轻易购买该公司的产品。但是，电话销售员小朱却能轻松拿到客户的订单。下面就让我们来看看他是如何

林雨翔所在的镇是个小镇。小镇一共一个学校，那学校好比独生子女。小镇政府生造的一些教育机构奖项全给了它，那学校门口“先进单位”的牌子都挂不下了，恨不得用奖状铺地。镇上的老少都为这学校自豪。那学校也争过一次气，前几届不知怎么地培养出两个理科尖子，获了全国的数学竞赛季亚军。消息传来，小镇沸腾得差点蒸发掉，学校领导的面子也顿时增大了好几倍，当即把学校定格在培养理科人才的位置上，语文课立马像闪电战时的波兰城市，守也守不住，一个礼拜只剩下四节。学校有个借口，说语文老师都转业当秘书去了，不得已才……林雨翔对此很有意见，?因为他文科长于理科——比如两个侏儒比身高，文科侏儒胜了一公分——所以他坚持抗议。

林雨翔这人与生具有抗议的功能，什么都想批判——“想”而已，他胆子小，把不满放在肚子里，仅供五脏之间的交流。

小镇还有一个和林雨翔性格雷同的人，他叫马德保，马德保培育成功这性格比林雨翔多花了三十年，可见走了不少冤枉路。马德保没在大学里念过书，高中毕业就打工，打工之余，雅兴大发，涂几篇打工文学，寄了出去，不料编辑部里雅兴发得更厉害，过几个月就发表了出来。马德保自己吓了一跳，小镇文化站也吓了一跳，想不到这种地方会有文人，便把马德保招到文化站工作。马德保身高一米八五，人又瘦，站着让人担心会散架，天生一块写散文的料。在文化站读了一些书，颇有心得，笔耕几十年，最大的梦想是出一本书。最近整理出散文集书稿，寄出去后梦想更是鼓胀得像怀胎十月的女人肚子，理想中的书也呼之欲出。后来不幸收到出版社的退稿信函，信中先说了一些安慰话，再点题道：“然觉大作与今人之阅读口味有所出入，患无销路，兹决定暂不出版。”马德保经历了胎死的痛苦，只怪主刀大夫手艺不精，暗骂编辑没有悟性弩钝未开，决心自费出书，印了两百本，到处送人。小镇又被轰动，马德保托书的福，被镇上学校借去当语文老师。

有人说当今学文史的找不到工作，这话也许正确，但绝不代表教文史的也找不到工作。那几个出走的语文老师一踏入社会便像新股上市，要的单位排队，顿时学校十个语文老师只剩六个。师范刚毕业的学生大多瞧不起教师职业，偶有几个瞧得起教师职业的也瞧不起这所学校，惟有马德保这种躲在书堆里不谙世道的人才会一脸光荣地去任职。他到学校第一天，校领导都与他亲切会面，足以见得学校的饥渴程度。

马德保任一个班级的语文教师和文学社社长。他以为现在学生的语文水平差，把屠格涅夫教成涅格屠夫都不会有人发现，所以草草备课。第一天教书的人都会紧张，这是常理，马德保不知道，以为自己著作等身，见多识广，没理由紧张。不料一踏进教室门，紧张就探头探脑要冒出来，马德保一想到自己在紧张，紧张便又扩大多倍，还没说话脚就在抖。

快递很给力 服务好 · ·

觉得不错，应该是有用的

还不错这本书！

.....

.....

.....

.....00000000000

[illegible]

书本不错 比较详细 挺好的

每天学点电话销售技巧 下载链接1

书评

每天学点电话销售技巧_下载链接1