

电话拜访客户细节训练 赢得客户的29个关键电话细节



作者：西岳编著

出版社：北京：中国市场出版社

出版日期：2005.10

总页数：169

介绍：本书主要从“电话拜访客户——赢在充分的准备工作”、“电话拜访陌生客户——了解及促成需求”、“电话回访客户——及时跟进、达成结果”、“销售后的电话客户拜访——做好服务、挖掘潜在客户”四个方面进行论述。

说明：登录教客网 (<https://www.jiaokey.com/book/detail/11669036.html>) 查找全本阅读方式

电话拜访客户细节训练 赢得客户的29个关键电话细节 评论地址：

<https://www.jiaokey.com/book/detail/11669036.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/11669036.html>

书名：电话拜访客户细节训练 赢得客户的29个关键电话细节