

# Il telemarketing dall'A alla Z. 26 consigli utili per vendere con successo al telefono



<b>Pagine:</b>	80 p.
<b>Collana:</b>	Cinquanta minuti. Guide rap. d'autoform.
<b>Editore:</b>	Franco Angeli
<b>Anno edizione:</b>	2009
<b>EAN:</b>	9788856807134
<b>In commercio dal:</b>	06/12/2011
<b>Category:</b>	Economia e diritto
<b>Autore:</b>	Nancy J. Friedman

[Il telemarketing dall'A alla Z. 26 consigli utili per vendere con successo al telefono.pdf](#)

[Il telemarketing dall'A alla Z. 26 consigli utili per vendere con successo al telefono.epub](#)

26 consigli utili per vendere tutto al telefono: da come scoprire i bisogni del cliente a come conquistarne la fiducia, promuovere con successo prodotti e servizi, porre le domande giuste per chiudere con successo. Il telemarketing richiede tecniche e skill specifici, ma non è certo una scienza: è soprattutto una questione di buonsenso e d'attenzione a quanto si sta dicendo o ascoltando durante una telefonata. Non rendiamolo più difficile di quanto in effetti non sia. In termini concreti, con ricchezza di esempi delle cose da fare e non fare e di suggerimenti pratici, il libro: illustra gli skill e le tecniche del telemarketing; spiega come sfruttare al meglio ogni telefonata, in partenza e in arrivo; indica gli errori più comuni e spiega come evitarli. Per ricavare il massimo dalla lettura, vi consigliamo di sottolineare o evidenziare i passi che ritenete utili per voi. L'autrice, considerata la migliore esperta di servizio al cliente e di servizio al telefono, e la più ricercata, non ha fatto altro che raccogliere i "trucchi", gli skill e le tecniche di telemarketing più importanti. La tecnologia elettronica continuerà ad evolversi, ma le abilità e capacità personali qui illustrate non passeranno mai di moda. Un testo fondamentale dedicato a chiunque usi il telefono per vendere, per conservare i clienti acquisiti e per conquistarne di nuovi.