

<<金牌销售教练实战手册>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售教练实战手册>>

13位ISBN编号：9787111297475

10位ISBN编号：7111297474

出版时间：2010-2

出版时间：机械工业出版社

作者：王云

页数：384

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>

## <<金牌销售教练实战手册>>

### 前言

这个小小的体验，使保罗·高尔文努力劝说董事会，创建了摩托罗拉大学。从此，这所大学不仅给自己的员工提供系统全面的培训，还为自己的合作伙伴提供服务。现在，我们都看到了摩托罗拉的辉煌。

你为销售员提供了系统的培训吗？

很多企业管理者都会回答“没有”，因为培训费太昂贵，因为外来的培训师提供的培训缺乏针对性...因此，不少企业就采取工程师讲产品、内部交流加上偶尔外请专家的方式来为学员提供培训。如果所有企业都这么做，似乎也无所谓，因为没人受过更好的训练！

但事实并非如此。

“××公司为他们的销售代表提供整整半年的培训，而我们的培训期只有一个星期。

所以，我一听客户说那家公司的销售代表来过，腿就发软。

”一位销售员曾这样对我说。

不要让你的销售员腿发软！

要让竞争对手的销售员腿发软！

这样，你们的团队才能赢！

你们的公司才能赢！

本书是专门为销售人员设计的，它不需要培训专家操作，不需要花费很多时间和金钱。

在原有的产品培训的基础上，销售经理或资深销售员按照本手册的指导进行操作，即可让销售员得到全面系统的培训。

除此之外，您还将获得如下好处：（1）整理销售思路：培训课程中很多关键环节都是通过集体研讨来完成的。

## <<金牌销售教练实战手册>>

### 内容概要

您的销售员受过更好的训练吗？  
他们会输给竞争对手吗？

本书对销售培训的核心内容进行了分门别类的阐释和情景展示。本书分为四个部分、十五个训练课程，主要包括销售员的心态训练、电话技能训练、销售面谈技能训练和销售谈判技能训练，只有掌握这些必备的技能，才算具有了销售员的基本功。在每个课程中，则给出了培训目标、评估方法和工具、培训指导、应用工具和幻灯片演示几个分项，方便培训师指导学员按模块学习。

这本书将帮助您为销售团队提供更好的业务训练。通过集体研讨，集中大家的智慧，整理销售思路，帮助销售团队从实战中提取经验，并使这些宝贵经验得以传承，从而提升整个团队的销售能力。熟练运用书中介绍的销售方法，必将为企业打造一支卓越的销售团队，让他们成为市场上无往不利的强者！

## <<金牌销售教练实战手册>>

### 作者简介

王云，MBA销售培训专家10年销售经验：多次成为销售冠军。

6年销售管理经验：从销售经理到销售总监，以带人能力见长。

9年销售培训经验：历任理实嘉信员工培训学员首席顾问，中国销售培训网首席顾问。

在长达9年的销售培训中，非常关注培训的实用性和有效性，一直致力于研究如何让销售培训为企业创造价值。

曾为数百家企业提供培训；用很少的费用，帮助企业创建销售培训大学；并通过培训为企业带来30%~100%的业绩增长。

服务的客户：中国移动、中国电信、方正电子、清华同方、新浪网等。

## &lt;&lt;金牌销售教练实战手册&gt;&gt;

## 书籍目录

序 前言 使用说明 一分钟销售教练技巧 第一部分 为成为销售冠军作准备 课程一 销售员心态训练  
 模块一 认识销售职业 模块二 拥有一颗成功的心 模块三 树立必胜的信念 课程二 产品知识应用训练  
 模块一 从客户角度看产品知识 模块二 熟练分析公司和产品的价值 课程三 精准销售,提升销售效率  
 模块一 为什么要精准销售 模块二 目标客户该如何界定 模块三 把精准进行到底 课程四 成为客户专家  
 模块一 掌握基本信息,打下坚实基础 模块二 分析采购类型,把握采购特点 模块三 了解采购性质,采取正确策略  
 模块四 确定采购程序,推动决策进程 模块五 把握采购动机,抓住客户心理  
 模块六 区分采购重要性,成为客户好伙伴 模块七 分析决策链,把握关键人 模块八 衡量客户价值,做到弹不虚发  
 模块九 分类提炼,提高效率 课程五 客户开发能力训练  
 模块一 为什么要开发新客户 模块二 如何找到客户资源 模块三 客户开发的方法和技巧  
 模块四 建立销售隧道 模块五 制订有效的客户开发计划 第二部分 电话技能训练 课程六 电话基本功训练  
 模块一 态度决定一切 模块二 基本电话礼仪 模块三 充满魅力的电话沟通 课程七 360度电话开拓技术  
 模块一 360度电话开拓要做的准备 模块二 冲破“守门人”防线 模块三 打动采购主管  
 模块四 搞好需求调查,抓住销售机会 课程八 提升电话约见能力  
 模块一 如何才能得到客户的约见 模块二 你做好准备了吗 模块三 千万不要这样约见  
 模块四 让你的约见电话充满魅力 模块五 约见中的策略和技巧 模块六 跨越约见障碍 课程九 电话成交技能训练  
 模块一 充分的准备是成功的一半 模块二 呼入电话技巧 模块三 呼出电话技巧 第三部分 销售面谈技能训练 课程十 拜访礼仪  
 模块一 闪亮登场——塑造良好的职业形象 模块二 拜访中的礼仪 模块三 销售中非语言信息的运用 课程十一 增强拜访控制能力  
 模块一 运筹帷幄——制订拜访规划 模块二 控制拜访过程 课程十二 提升拜访影响力  
 模块一 制订需求激发策略 模块二 激发需求的拜访规划 模块三 激发需求的拜访技巧 课程十三 提升销售竞争力  
 模块一 建立竞争优势 模块二 赢在规划 模块三 优势销售技巧 第四部分 销售谈判技能训练 课程十四 快速提升价格谈判能力  
 模块一 你真的在谈判吗 模块二 制订价格谈判策略 模块三 价格谈判三步曲 课程十五 大订单谈判技能训练  
 模块一 制订谈判策略 模块二 谈判准备 模块三 谈判过程的控制和技巧

## <<金牌销售教练实战手册>>

### 章节摘录

插图：第一部分 为成为销售冠军作准备课程二 产品知识应用训练模块一 从客户角度看产品知识培训  
说明：本部分对应学员用书《销售冠军这样做业务》第二章“让产品知识成为你的销售武器”。

产品展示能力是销售员的基本功。

如果一个销售员不能深刻地理解自己的产品，并且不能从多层面、多角度地向客户展示产品的价值，就很难成为优秀的销售员。

现在，大部分产品培训是从产品的角度讲解产品的功能、特征和卖点，而没有从客户的角度去理解产品。

这样的产品培训非常必要，它能帮助销售员掌握产品知识，但还不能直接作为销售技巧应用于实际工作。

本课程将帮助销售员把产品知识转化成销售技巧，快速提高他们的专业能力。

培训目标和效果控制：一、培训目标1．让学员真正理解“客户购买利益”的理念，并能在工作中有效应用这一概念。

2．完成“公司价值分析表”。

3．完成“产品价值分析表”。

4．能从客户角度介绍公司及产品。

二、如何检查培训目标是否实现我们通过两个维度检查培训目标是否实现。

第一个维度是教练考核。

如表2-1所示是各培训目标的考核方法。

<<金牌销售教练实战手册>>

媒体关注与评论

那一次打网球我输了，我注意到，我之所以输，是因为别人比我受到更好的训练，就那么简单！  
——摩托罗拉创始人 包罗·高尔文

## <<金牌销售教练实战手册>>

### 编辑推荐

《金牌销售教练实战手册》：整理销售思路，积累销售经验传承销售智慧，打造卓越团队与学院用书《销售冠军这样做业务》配套使用《金牌销售教练实战手册》和《销售冠军这样做业务》是相配套的、系统的销售培训教材。

《金牌销售教练实战手册》是教练用书，通过解读实战案例，提炼方法，助您成为金牌销售教练。

一定能用：为您提供实战的教练方法和工具，无论您是否具有培训基础，都可以轻松成为销售教练。

一定有用：精心设计的教练过程帮您不断产生和实战结合的销售策略、话术和工具，以及促进销售的个人计划及管理手段，直接帮助企业提升销售业绩。

简单易用：培训方式操作简便，为繁忙的销售管理者提供最简单明了的培训指导。

您的销售员受过更好的训练吗？

他们会输给竞争对手吗？

这本书将帮助您为销售团队提供更好的业务训练。

通过集体研讨，集中大家的智慧，整理销售思路，帮助销售团队从实战中提取经验，并使这些宝贵经验及时保存下来，从而提升整个团队的销售能力。

熟练运用书中的方法，必将为企业打造一支卓越的销售团队，让他们成为市场上无往不利的强者！

<<金牌销售教练实战手册>>

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>