

<<金牌销售经理III>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售经理III>>

13位ISBN编号：9787301178898

10位ISBN编号：7301178891

出版时间：2010-11

出版时间：北京大学

作者：秦毅

页数：151

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>

## <<金牌销售经理III>>

### 内容概要

在激烈的市场竞争中，只有一流的销售团队才能创造出不俗的销售佳绩，那么销售经理应该通过哪些有效的手段快速打造一支无敌的销售铁军呢？

作者从销售团队培养、激励等方面入手，系统讲述了如何提高销售团队的整体实力。

作者指导销售经理用三维度评价法考核团队中的每个成员，并因人制宜、因时制宜，综合运用培训、激励、观察和调整四种手段，直到每个人都成为合格的销售人员。

书中的核心内容“培训四冲程”可以解决不同时期销售团队产生的各种常见问题，有效帮助新业务员快速成长为优秀销售人员，从而增加团队的整体势能。

在规划管理和培训激励销售团队的过程中，如果方法使用不当，销售经理往往会感到力不从心。本书能帮助那些从销售精英成长起来的销售经理走出管理误区，超越自我，带好队伍，造就一流的销售团队。

## <<金牌销售经理III>>

### 作者简介

秦毅，实战派销售专家，销售管理培训专家。

北京大学光华管理学院营销管理专项MBA、北京师范大学教育与发展心理学硕士、国家注册咨询师。

北京大学企业家研修中心、国务院企业调查中心、中国企业家协会营销管理专项顾问。

秦毅先生自1992年起即开始从事销售、区域管理及公司运作，并致力于企业营销组织设计和销售队伍培养方面的研究。

具体研究成果包括“塑造企业营销优势的五个步骤”、“销售管理的效率效能分类法”、“销售队伍薪酬设计体系”、“销售队伍培养的四个冲程”、“大客户采购过程中的梅花分配”等，并著有相关的多部专著。

## &lt;&lt;金牌销售经理III&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 销售人员的在岗评价 评价销售人员时的常见问题 只看业绩、一票否决 评价时忘了组织的目标 对人判断的情绪化 因不自信而导致评价扭曲 针对一线销售人员的三维度评价法 个性因素 动力性因素 能力性因素 评价后的典型策略 培训 激励 观穿 调整几 第二章 系统培训 销售团队的“四个冲程” 销售团队训练中的常见问题 无培训体系作为依托 经理忙于事务, 被动应付 不讲求必要的方式方法 采用“师傅带徒弟”的单一模式 忽视案例和文本化的积累 无视理念与行为的差距 系统培训的“四个冲程” 第一冲程: 入职强化训练 第二冲程: 销售专项训练 第三冲程: 随岗培训(csp体系) 第四冲程: 集训轮训 “培训四冲程”之入职强化训练 导入企业文化 介绍基本制度 激发进取心与凝聚力 职业化的意识和基本行为 初步介绍市场与产品 近距离的双向选择 “培训四冲程”之销售专项训练 关键业务流程 内部资源介绍 销售管理制度 客户类型与决策 准客户的寻找和接近 公司与产品问答 典型异议的处理 训练销售流程第三章 “培训四冲程”之csp体系 什么是“csp体系” csp体系来自于对销售人员的岗位技能分析 csp体系来自于客户的采购过程 csp体系的具体内容 了解客户类技能 产品展示类技能 建立信任类技能 超越对手类技能 服务跟进类技能 随岗辅导的执行过程 观察诊断 还原行为 询问起因 分析后果 展示建议 分解指导 现场练习 实战督促 影响辅导效果的因素 动力性因素 观念 基础素质 培训系统性第四章 “培训四冲程”之集训轮训 为什么要实施集训轮训 交叉推动, 作用明显 调整团队状态, 提升凝聚力与进取心 解决共性或关键问题 为新市场策略或管理变革做铺垫 , 实施集训轮训的关键步骤 培训需求调查 选择培训机构与讲师 训前准备 培训实施 训后跟踪 培训评估 集训轮训过程中应当注意的问题 时间不宜过长 内容不必设置太多 不宜在公司会议室里进行 听众不能太杂 教学形式不能单一 参训人数不要太多 每两年至少举行一次第五章 销售团队的有效激励 销售人员工作状态的变化规律 兴奋期 黑暗期 成长期 徘徊期 影响销售人员工作状态的八只“拦路虎” 恐惧感 挫折感 不自信 急躁、不耐烦 得过且过 不满、抱怨 疲惫、茫然 飘飘棘 有效激励销售人员的方法 赫兹伯格的双因素理论 双因素理论在销售团队激励中的应用 应对八只“拦路虎”的激励菜单第六章 从销售精英到销售经理 销售经理在团队管理上的误区 感受漂移 目标错位 依赖自我 评价下属的标准失误 沟通不利 缺乏程序和方法 销售经理在团队管理过程中的典型定位 规划者 教练员 好家长 大法官 精神领袖 业务精英 销售经理管理团队的原则 慈不养兵, 情不立事 距离是管理运作的空间 业绩为先, 能力是基础 把握部门目标, 抛弃个人好恶总结回顾参考答案参考书目

<<金牌销售经理III>>

编辑推荐

三维度评价法：找到对的员工做出正确判断  
培训四冲程：有效培养全面善战的销售正规军  
有效激励：击退影响销售人员工作的八只拦路虎

<<金牌销售经理III>>

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>