

<<如何管好电话销售团队>>

图书基本信息

书名：<<如何管好电话销售团队>>

13位ISBN编号：9787500464105

10位ISBN编号：750046410X

出版时间：2007-10

出版时间：中国社科

作者：李宁 郑海燕

页数：197

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>

<<如何管好电话销售团队>>

内容概要

近年来，电话营销以“高效、便捷、低成本”的优势成为现代销售的主流模式之一。但在目前急功近利气氛空前浓厚的电话销售行业，一股浮躁的气息正在扼杀很多基础并没有夯实的电话销售经理。

他们为短期的业绩、单调的电话数据以及和他们同样年轻的团队，倾注了满腔心血，却在懵懂中渐渐迷失自己。

电话销售团队管理是一件复杂的事，它的每一个环节都决定着业绩的高低，容不得半点疏忽。两位作者曾作为众多知名上市公司的培训导师，在电话销售一线的培训辅导中，发现很多经理非常苦恼，他们不清楚如何管理一支新型团队，带领下属完成越来越高的业绩任务，帮助下属梳理众多的客户资源，激励团队保持高昂的士气，给团队提供更有针对性的培训，以及加强团队内部的沟通等。

众多经理有这么多苦恼，却没有一本系统阐述电话销售团队管理的书籍予以他们帮助，本书正是基于这种迫切需要而出。

它全方位阐述了经理应该掌握的各项技能，同时贯穿大量案例分析和经典故事，深入浅出，使经理们能够迅速把握管理的关键点。

管理是一项实践性很强的工作，本书每一章都需要不断学习、思考、实践和总结。

它又是一个系统，不能孤立地看待每一个环节。

只有将这些管理思想和技巧融会贯通，才能真正达到专业的境界。

希望这本书能够帮助众多管理人员快速提升管理水平。

只要下定决心去改变和超越，就一定能成功！

<<如何管好电话销售团队>>

作者简介

李宁，职业行为训练与绩效提升专家，中国实战派营销培训导师。

曾任职于百度、现代汽车、斯伦贝谢，担任培训总监、首席培训师等职，长期于一线培训辅导电话营销团队。

培训风格幽默风趣、轻松活泼。

思路清晰、观念新颖，既有理论高度，又能密切贴近企业实际，具有很强的操作性。

主讲课程有《电话营销团队管理》、《电话营销实战全情景训练》、《销售团队管理的七件大事》等

。

<<如何管好电话销售团队>>

书籍目录

第一章 进入角色第一节 从业务员到管理者第二节 空降兵落地策略第三节 管理的风格第四节 做最优秀的经理第二章 组建团队第一节 从“选马”开始第二节 薪酬设计第三节 团队的发展阶段第四节 帮助新下属度过恐惧关第五节 当第一个业绩瓶颈出现时第三章 学会沟通第一节 沟通是管理的核心第二节 沟通过程与障碍第三节 沟通的风格第四节 必要的沟通技巧第五节 部门会议第四章 实施目标管理第一节 关于目标管理第二节 经理的目标第三节 目标管理的过程第四节 目标管理常见问题分析第五章 狠抓客户资源第一节 客户资料的搜集与甄选第二节 巧分妙管客户资料第三节 巧用漏斗管理法第四节 “多、准、狠”的新客户开发第五节 不可轻视的客户服务第六章 进行有效激励第一节 相关激励理论第二节 有效激励策略第三节 注重自我激励第四节 激励要因人而异第六节 团队文化激励第五节 激励的误区第七章 团队培训第一节 知识经济时代的经理人第二节 做好团队培训第三节 销售技能培训第四节 做好教练角色第五节 培养良好的习惯结语：管理无止境

<<如何管好电话销售团队>>

编辑推荐

近年来，电话营销以"高效、便捷、低成本"的优势成为现代销售的主流模式之一。

但在目前急功近利气氛空前浓厚的电话销售行业，一股浮躁的气息正在扼杀很多基础并没有夯实的电话销售经理。

他们为短期的业绩、单调的电话数据以及和他们同样年轻的团队，倾注了满腔心血，却在懵懂中渐渐迷失自己。

电话销售团队管理是一件复杂的事，它的每一个环节都决定着业绩的高低，容不得半点疏忽。

两位作者曾作为众多知名上市公司的培训导师，在电话销售一线的培训辅导中，发现很多经理非常苦恼，他们不清楚如何管理一支新型团队，带领下属完成越来越高的业绩任务，帮助下属梳理众多的客户资源，激励团队保持高昂的士气，给团队提供更有针对性的培训，以及加强团队内部的沟通等。

希望这《如何管好电话销售团队》能够帮助众多管理人员快速提升管理水平。

只要下定决心去改变和超越，就一定能成功！

<<如何管好电话销售团队>>

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>