第一图书网, tushu007.com

<<成功销售管理的7大秘诀>>

图书基本信息

内容概要

在中国现阶段的销售培训中，培训的知识结构并不合理，销售培训多数集中在技巧培训上，销售管理和销售战略这两方面的培训严重不足，这一结构性的缺陷使企业整体销售能力的提升受到很大制约。本书定位于销售管理，正好可以满足国内提升销售管理能力的迫切需要。

全书分两大部分：第一部分详细讨论了“ 7大秘诀 ”，以及将这些抽象观念与成功的销售管理结合起来的方法；第二部分是对“ 7大秘诀 ”的体验和灵活运用。

作者简介

杰克·威尔纳(Jack D.Wilner)是一位世界公认的销售顾问和培训师，专长于营销及职业提升培训项目。威尔纳先生拥有芝加哥大学商学院的工商管理硕士学位，是北卡罗莱纳大学和Guilford College的客座教授；同时，他也是美国培训与发展协会（ASTD）、SMT、Toastmasters演讲俱乐部、美国管理协会（AMA）的活跃分子，曾获得ASTD的“James R. Ball销售与营销纪念奖”，并连续3年被AMA评为最出色的演说家。
他在ASTD世界大会上的演讲录音带连续2年排在畅销榜的榜首。

杰克拥有30多年的高级营销管理经验，并首创了绩效导向(results-oriented)的销售培训模式。
他在各类刊物上发表了多篇论文，还出版了《销售培训的好处》(The Best of Sales Training)、《销售培训师来了》(Here Comes the Sales Trainers)等专著。
鉴于他在销售培训方面的成就，ASTD任命他负责编辑《销售培训手册》。
《财富》1000强中的很多企业都曾请威尔纳先生帮助他们进行培训，这些公司的行业涵盖了服装、汽车、通讯、能源、金融、食品、制鞋、五金、保健产品、保险、零售、贸易协会和专业审计署等。

书籍目录

序言 中国企业销售力提升之路 第1章 面临挑战的销售经理 第一部分 成功销售管理的7大秘诀 第2章 秘诀1：远见 第3章 秘诀2：领导力 第4章 秘诀3：目标——你不能没有它们 第5章 秘诀4：招募、选择和聘用 第6章 秘诀5：培训优胜者 第7章 秘诀6：指导你的团队 第8章 秘诀7：激励——成就卓越的关键 第二部分 灵活运用7大秘诀 第9章 热情推销法则——艾尔墨·惠勒的故事 第10章 时间管理 第11章 业绩管理 第12章 销售会议管理 第13章 电子办公室 第14章 在销售和管理中的幽默和讲故事 第15章 战略联盟——让团队运作起来 第16章 海外销售——出口的冲击 第17章 环境、伦理和质量

媒体关注与评论

中国销售管理的全面提升之道是国际本土化创新，就是既要全面学习和走向国际化，又要追求本土化创造。
在肯定这本书价值的同时，有一点也不能忽略：销售管理的核心是人，因而无法离开人的文化和本土环境。

第一图书网, tushu007.com

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