第一图书网, tushu007.com

<<快速制造销售人员模压式训练系统>>

图书基本信息

书名：<<快速制造销售人员模压式训练系统>>

13位ISBN编号：9787501180738

10位ISBN编号：7501180733

出版时间：2007-10

出版时间：新华出版社

作者：王建

页数：327

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

锻造单兵能力的必备宝典！
打赢人海战术的黄金法则！
销售工作中人是关键的因素，“优势兵力”是任何战斗中各方面都希望具备的基本要件，但单纯的数量并不一定会形成优势，更不一定会转换成“胜势”。
简单数量的累加仅能增加乌合之众的“声势”而已，所以，专业有效的“兵力”保障与制造才是“优势兵力”之核心，“820”的尝试应当是非常有益的！
企业的成长关键在于能够培养多少人、能够管理多少人，很多失败的企业十有八九是“栽”在这个上面了，尤其是销售队伍的建设，没有有效、系统地训练就不可能打造出一支铁军。
人海战术是必要的。
多数情况下产品销售，比如银行卡的销售，还必须信赖于一对一的推销，为此，快速而有效的提高这些销售售货员的销售能力十分必要。
特别是在必须面对几百、几千甚至几万销售人员的时候，《模压式训练系统》的意义将更大。
模压式销售训练系统是指通过建立一套标准、系统的销售队伍训练体系，像车间模压标准件一样，源源不断地“制造”出合格的销售人员，以满足和保障企业业绩增长的需要。
它强调企业“制造”销售人员的能力远比“选择”的能力更重要！
820现代营销军校以传承基础、实战的营销技能为目标，以为企业不断训练合格士兵为己任。
他所创立的“模压式”销售训练系统，已成为众多驰名企业锻造“单兵能力”的强大武器，并在不断的实践中，被众多的驰名企业所认可，他们是东风集团、中信实业银行、时代阳光、新华人寿等500多家企业。
现推出的《快速制造销售人员—模压式训练系统》一书，是对“模压式”训练系统的全面阐述！

第一图书网, tushu007.com

<<快速制造销售人员模压式训练系统>>

书籍目录

引言第一部分　制造：销售人员培养新概念第1章　人是营销制胜的关键1.1 人海战术：营销经典战法1.2 能管多少人就能做多大1.3 会推销才能做营销1.4 迈过企业经营的“三道关”第2章　精英主义与群众路线2.1“销售精英”是靠不住的2.2 从精英主义到群众路线2.3 三对互补的销售员类型第3章　制造合格销售人员3.1“师傅带徒弟”：销售培训的“冷兵器”3.2 模压式：销售制造的“热兵器”3.3 用好试用期，完成制造3.4 远大空调的销售“铁军”是怎样炼成的第4章　制造工具：模压式训练系统4.1 模压式训练的“三大系统”4.2 模压式系统的构建要素4.3 制造是训练，不是培训4.4 训练形式决定训练效果4.5 麦当劳如何制造第二部分　选人：销售人员制造突破点第5章　制造从选人开始5.1 明确成本，建立机制5.2 选人过程：烈火炼金刚第6章　确定标准再选人6.1 何谓优秀销售员6.2 公司眼中的优秀销售员6.3 客户眼中的优秀销售员6.4 做销售与学历的关联性6.5 做销售与年龄的关联性6.6 做销售与血型的关联性第7章　好的标准好的选择7.1 招人无门：企业为何难选才7.2 投报无门：人才选企业什么7.3 双向选择：寻找合适的招聘形式7.4 做好广告：让招聘更有效第三部分　模压式：销售人员制造新系统第8章　制造从入门训练开始8.1 如何构建入门训练系统8.2 入门训练系统的核心要素8.3 现场测评训练效果第9章　入门训练的经典内容9.1 克服心理障碍9.2 学会表达9.3 掌握产品介绍技巧9.4 有趣的情景训练法9.5 产品知识训练：谁来教9.6 到底应当掌握什么知识第10章　构建灵活的随岗训练系统10.1 销售人员的成长周期10.2 区别周期，进行灵活的随岗训练第11章　专项训练，分类进行11.1 效能型销售过程是什么11.2“天龙八步”怎么走11.3 掌握技能，进行销售11.4 五级分类法：检测效能型训练成果11.5 五步推销法：效率型训练的内容与技巧11.5 监测效率型训练成果第四部分　管理：制造不停、销售永增第12章　让销售售货员服从管理12.1 服从，以可替代为基础12.2 让服从成为自觉第13章　管好人，才能做好营销13.1 管理：人比事重要13.2 经济约束难有效13.3 激励销售人员的“核武器”

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

锻造单兵能力的必备宝典！
打赢人海战术的黄金法则！
销售工作中人是关键的因素，“优势兵力”是任何战斗中各方面都希望具备的基本要件，但单纯的数量并不一定会形成优势，更不会转换成“胜势”。
简单数量累加仅能增加乌合之众的“声势”而已，所以，专业有效的“兵力”保障与制造才是“优势兵力”之核心，“820”的尝试应当是非常有益的！
企业的成长关键在于能够培养多少人、能够管理多少人，很多失败的企业十有八九是“栽”在这个上面了，尤其是销售队伍的建设，没有有效、系统地训练就不可能打造出一支铁军。
人海战术是必要的。
多数情况下银行的零售产品，比如银行卡的销售，还必须信赖于一对一的推销，为此，快速而有效的提高这些销售售货员的销售能力十分必要。
特别是在必须面对几百、几千甚至几万销售人员的时候，《模压式训练系统》的意义将更大。
当今寿险营销必须信赖人的推销，必须信赖科学的训练，这一点已经被很多的企业证明了，（模压式训练系统）也将证明这一点。
模压式销售训练系统是指通过建立一套标准、系统的销售队伍训练体系，像车间模压标准件一样，源源不断地“制造”出合格的销售人员，以满足和保障企业业绩增长的需要。
它强调企业“制造”销售人员的能力远比“选择”的能力更重要！

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