

<<8步打造金牌销售团队>>

图书基本信息

书名：<<8步打造金牌销售团队>>

13位ISBN编号：9787504744418

10位ISBN编号：7504744417

出版时间：2012-10

出版时间：中国财富出版社

作者：匡晔

页数：264

字数：291000

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>

## <<8步打造金牌销售团队>>

### 前言

运筹帷幄的“总司令”是怎样炼成的销售人员如何才能在竞争激烈的市场环境中站住脚？很简单，需要管理者打造一支拥有超强竞争力的金牌销售团队，但打造金牌团队的过程却没想象中那么简单。

俗话说得好：“千军易得，一将难求。”

“总司令”的角色如此重要。

将自己打造成运筹帷幄的“总司令”，是建立销售铁军的关键一步，也是重要组成部分。

这是因为，“总司令”站的角度更高，往往能从全局出发，规划好团队建设的每一个步骤，最终实现提高销售业绩的目的。

而团队建设，不仅要督促销售员卖出更多商品，更要建立一个有利于下属发展的广大平台。

在这个空间里，引导下属提高个人素质、建立科学有效的考核机制、设计合理的薪酬方案，都是为了激励下属，并将其培养成销售达人。

本书正是为那些渴望成为金牌“总司令”的销售团队管理者而打造，通过详细的叙述和生动的案例描写，为“总司令”呈现了一套完整的“教学方案”，帮助管理者形成强大的管理思维，从而将团队建设好。

想要练就成运筹帷幄的“总司令”并不难，本书分为8个单元，从8个不同的角度分析了优秀管理者所要具备的能力：自我定位、甄选“优质兵”、成为教练、制订销售计划、训练销售队伍、建立考核体系、利用薪酬杠杆、建立激励机制。

对管理者而言，最宝贵的不是金钱，而是时间。

通过阅读本书，管理者可在短时间内提升管理能力，从而整理好思路，带领团队获得进步。

同时，本书还具备以下两大特色。

案例生动，在潜移默化的阅读过程中成为你的标杆或失败经验笔者总结多年的经验，在每一章节加入了真实而富有特色的案例，其中，有成功的经验，也有失败的教训，能让读者在深刻理解道理的同时，避免重蹈覆辙，防患于未然。

通过对全书案例的学习，相信读者能够谙熟其背后的不同原因，并且经过合理分析，掌握其背后蕴藏的销售规律。

全面分析，为你指出作为销售教练的前行方向和应具备的专业能力本书通过全面的分析，诠释了“总司令”训练金牌团队的方法，摒弃了过于专业、难懂的术语，用更加生活化的语言，一针见血、一步到位地道破销售真经。

这些论述都有较强的针对性，结合案例，有理有据，让读者一目了然。

希望每一位“总司令”都能把握住学习的机会，从而掌握更多团队管理技巧，最终成为金牌销售团队的缔造者！

## <<8步打造金牌销售团队>>

### 内容概要

《中国100强名师名作：8步打造金牌销售团队》是为那些渴望成为“金牌总司令”的销售团队管理者而打造，通过详细的叙述和生动的案例描写，为“总司令”呈现了一套完整的“教学方案”，助管理者形成强大的管理思维，将团队建设好一臂之力。

想要练就成运筹帷幄的“总司令”并不难，《中国100强名师名作：8步打造金牌销售团队》分为八个单元，从8个不同角度分析了优秀管理者所要具备的能力：自我定位、甄选“优质兵”、成为教练、制定销售计划、训练销售队伍、建立考核体系、利用薪酬杠杆、建立激励机制。

对管理者而言，最宝贵的不是金钱，而是时间，通过《中国100强名师名作：8步打造金牌销售团队》阅读，管理者可在短时间内提升管理能力，从而整理好思路，带领团队获得进步。

## <<8步打造金牌销售团队>>

### 作者简介

匡晔，工商管理硕士，实战型营销管理专家。

现为广州北鸣学习机构董事长。

曾任跨国公司销售总监、大型民营企业销售副总裁、客服总监等职；有超过15年的营销管理及培训经验。

匡老师核心课程有《金牌销售团队打造与销售激励考核》、《专业销售技巧实战训练》、《顾问式销售技巧》、《大客户销售技巧》、《销售执行力》、《销售商务礼仪》、《电话沟通技巧》、《客户异议与投诉处理技巧》等。

曾接受培训及咨询的部分企业（包括但不限于）：北大方正、顺德移动、21CN.COM、ABB低压电器、爱立信公司、广州信诚人寿、挪威船级社、广州汽车集团股份公司、上海平安保险、上海摩托罗拉公司、清华同方、上海吉田拉链、广州施耐德、东莞德生集团、广东惠浦电子、深圳用友软件、深圳市飞亚达（集团）公司、A.O.Smith电气公司、深圳华商银行、奥地利中央合作银行、美国驻华大使馆、天津一汽公司、香港银禧集团、深圳万科地产、奥林巴斯（深圳）公司、山东九阳小家电、飞利浦东莞公司、开平霍尼韦尔、美国电话电报广州分公司、中山电信、海南可口可乐公司、美的商用空调、深圳莫尼卡-美能达商用科技、松下电器大连公司、李宁体育用品公司、香格里拉大酒店、柳州五菱汽车、横店集团、阿克苏诺贝尔长城涂料等等。

## <<8步打造金牌销售团队>>

### 书籍目录

第1步角色定位精、准、稳——“总司令”无须亲自“炸碉堡”

精：“业而优则仕”是毒药更是流弊

准：总司令的角色VS职责

稳：金牌团队里的“懒人”文化

从执行者到管理者：一切为了团队

“不在其位不谋其政”

案例分享1某“救火”队长的一天

案例分享2《哈佛商业评论》讨论：关于角色定位

第2步选对优质兵——打造1号金牌种子团队

你需要什么样的兵

兵的质量好坏取决于甄选途径

让优质兵留下来：挑选程序VS心法

面试不是随便的事

和“俄罗斯套娃”招聘现象说Bye-bye

案例分享1某外企独特招聘招数

案例分享2某民企实用招聘技巧

第3步成为魔鬼教练——金牌销售经理辅导策略实战

21世纪的合格教练是怎样炼成的

发现销售过程中的盲点，发展轨道不偏离

协同作业是观察销售行为的“放大镜”

辅导一对一，下属更给力

运用SPIN技术为辅导增值

案例分享1鹰的第二次新生

案例分享2H公司某知名企业如何打造顶级销售教练

第4步谋事在人，成事在计——没有销售计划就没有业绩

第一时间进行销售预算

做好销售预测：定性VS定量分析法

摆平销售计划的内容

成熟制定流程让计划“破茧成蝶”

没有跟进的计划等于没有结果的告白

案例分享1某著名企业制订计划演示

案例分享2预则立，不预则废

第5步激活日常战斗力——销售人员日常管理金牌训练法

不是所有能开会的人都懂管理

让会议高效起来的三张表：月报、周报、日报

报表、流程一样不能少

为效率提速从工作述职开始

每种性格类型的员工都有他的脾气

案例分享1会议中的棘轮效应

案例分享2某知名企业会议范例

第6步跑赢KPI——销售员关键绩效指标评估设置

360度分析KPI关键指标

选好KPI，为跑赢做准备

3分钟搞定KPI指标库

平衡计分卡助力KPI之战

## <<8步打造金牌销售团队>>

必要时的分解和转化

制定KPI要因人而异

案例分享1企业与员工考核的博弈论

案例分享2考核指标制订演练

第7步撬动薪酬杠杆——制定薪酬方案，提升团队绩效

合理薪酬策略让企业和员工实现双赢

确定薪酬前提：不可不知的薪酬发展阶段

找到更适合你的团队的薪酬方式

薪酬方案“制宜三要素”

别让团队吃大锅饭：建立业绩龙虎榜

制定薪酬方案时常见问题及对策

案例分享1外企Y公司薪酬制定方案提示

案例分享2没有合理薪酬就没有完美绩效

第8步激励成Superman——成为101%金牌销售团队

动机和激励不是一回事儿

缘何激励：马斯洛需要层次理论

激励误区是个说啥也不能跳的“坑”

给“总司令”的激励菜单

激励一支超人团队：比尔·盖茨激励法

案例分享1销售人员如何构筑激励体系

案例分享2值得学习的猎人激励猎狗法则

附录

## <<8步打造金牌销售团队>>

### 章节摘录

版权页：插图：如何摆脱招聘中的“俄罗斯套娃”现象，从而找到优秀人才呢？  
我给你几点建议。

1.给予有招选权的员工安全的职场环境 作为销售团队的管理者，你可能不直接参与基层销售员的招聘工作，为了避免出现“俄罗斯套娃”现象，不妨给参与招聘的人相对安全的职场环境，例如，事先做出规定：直线下属不能取代上级，或是制定出每名员工的岗位职责，并配以监督机制。

有些人之所以会选择比自己能力弱的人，是担心对方太过优秀，可能会取代自己的位置，如果你帮助他们消除这一顾虑，就会减少“俄罗斯套娃”现象的发生。

先听听以下这个案例。

赵总是我的学员，一次，他对我说：“近期招来的销售员都不尽如人意，能力差。”

我问：“是您亲自甄选的吗？”

赵总回答：“不是，前一段时间，我世界各地飞，哪有时间，都是让销售主管去处理的。”

我说：“您有几名销售主管，能力如何？”

赵总说：“三名销售主管，其中两名是‘空降兵’，几年前转行做销售的，业绩不错，管理能力也还可以。”

我笑道：“估计您的几名销售主管不愿意招优秀人才，所以出现了您之前说的情况。”

赵总向我请教方法，我告诉他：“不妨在团队内部做一些规定，例如，基层销售员不允许越级讨论工作或是不允许做本岗位职责以外的事情……目的在于给销售主管相对安全的职场环境，他们觉得自己安全了，自然愿意选择优秀的应聘者。”

一段时间后，赵总再次与我交流，他说：“您的方法很好，最近团队的销售业绩上去了，每个人各司其职，工作有序。”

所以，想要避免“俄罗斯套娃”现象的发生，不妨给参与招聘的人吃“定心丸”，通过一系列举措，告诉他们：你在团队中的位置，是安全的。

值得一提的是，当你在制定相关规定的时候，需要同时启动监督机制，并且配合绩效制度，防止之前进入团队的员工产生安逸的心理。

2.组织有招选权的员工参与培训，提高他们的能力 越是有能力的人，越不担心下属超越自己，这是一种普遍心理。

不妨在团队内部开展培训，对于有招选权的员工，不仅要教会他们更多人事招聘的技巧，还得进一步提高他们的管理水平和业务能力，从而提高他们的权威性，让他们有底气，对方才会甄选出更加优秀的销售员。

## <<8步打造金牌销售团队>>

### 编辑推荐

《8步打造金牌销售团队》是为那些渴望成为“金牌总司令”的销售团队管理者而打造，通过详细的叙述和生动的案例描写，为“总司令”呈现了一套完整的“教学方案”，助管理者形成强大的管理思维，将团队建设好一臂之力。



<<8步打造金牌销售团队>>

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>