

<<如何打造一支世界级销售团队>>

图书基本信息

书名：<<如何打造一支世界级销售团队>>

13位ISBN编号：9787545411874

10位ISBN编号：7545411870

出版时间：2012-4

出版时间：广东经济出版社有限公司

作者：杨台轩

页数：198

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>

<<如何打造一支世界级销售团队>>

前言

我的父亲是一位送牛奶的商人。
他幼年失学，只能半辍半学地念完小学，更没有办法再继续初中的学业。
他给人当过长工，吃尽了苦头。
于是他立志长大了要做个生意人，绝不替人打工。

父亲是高雄一家叫“高大牧场”的牛奶公司在旗山地区的经销商。

他每天早上3：30起床，然后骑着摩托车挨家挨户地送牛奶。

那是50年前的台湾，没有超级市场，也没有便利店。

在那个年代，牛奶只有人喝热的，没有人喝冷的，所以每一瓶牛奶都必须在大清早趁热送到客户家里。

父亲送了26年的牛奶。

有了这样的父亲，我似乎是一个生下来就注定要做销售工作的人。

我从5岁开始，也加入了全家送牛奶的行列。

每天清晨5：00起床。

5：30出门，踩着小孩子骑的迷你自行车，跟在妈妈后面，一家一家地送牛奶。

每天下午放学回家后，再回到街上去，一家一家地把客户喝完的空牛奶瓶收回来，用机器洗干净，高温消毒，因为第二天一早还得用。

从5岁到16岁，前后12年，每一个清晨，每一个黄昏，即使是大年初一，即使那天学校有考试，都是这样过的。

直到16岁离开家到台北念高中为止，我除了帮家里送牛奶，9岁的时候还曾经到冰棍工厂里当过童工，当时一天挣到30元（台币），我高兴得不得了；我也曾经在大过年的时候，跟着后来父亲开始投资的游览大巴车，辗转在一个个城市的火车站、汽车站的大门口，扯开嗓门，大声呼喊“台北，台北，台北三百，台北三百”，做一名“野鸡车”拉客的小“黄牛”；我曾在高雄路边的快餐店里卖过炸排骨盒饭、炸鸡腿盒饭；我还在台湾最大的民营造船厂里跟着我的小姑娘扛钢条。

1992年底，我从英国回到家，准备开始参加工作。

那时候，我是一个有理想、有抱负的青年。

那是一个有趣的年代。

当时，流传着一个笑话：假如你用一条黑色的布蒙住眼睛，走在大马路上，你肯定会撞上东西。

你首先可能撞上路边的电线杆，台湾的电线杆太多了，为人诟病。

假如没有撞上路边的电线杆，那你会撞上什么东西呢？

肯定要撞上人，因为台湾岛是全世界人口密度第二高的地方（世界上人口密度最高的地方是孟加拉）。

如果你撞上了路人，你肯定要扯下布条向对方道歉。

假如你请教对方是干什么的？

据说，被撞到的人99%都是留学回来的工商管理硕士（MBA）。

其实这个笑话是人们在取笑中国传统儒家思想的士大夫文化——“万般皆下品，唯有读书高”。

大家相信只有让孩子们读好书，将来才会有出人头地的一天。

于是大家纷纷将孩子送出去留学。

市井之间，便开始流传着这样的笑话。

然而，在这个笑话的背后，代表着这些留学归来的青年人并不会受到企业的青睐，想找到一份理想的工作，并不容易。

你不妨想一想，在大学里，功课优秀的、普通的、不好的，哪一种学生去留学的可能性更大？

当然，你可以再往下想一想。

一般而言，家庭经济条件优越的、家庭经济条件一般的，哪一种家庭让孩子去留学的可能性更大？

于是，你就会明白留学回来的年轻人在企业家们心目中的地位了。

还好，我有一位大我4岁的亲哥哥。

<<如何打造一支世界级销售团队>>

我告诉哥哥，根本没有企业约我去面谈，找不到工作。

哥哥告诉我：“去做业务，业务做不好，将来干什么都没人要。

”什么都不要想，去做业务。

台湾把从事销售工作叫“做业务”。

于是，我踏上了销售的路途。

我必须感谢当年德记洋行的许秋德老师，他当时是人力资源处处长，是他没有将我的履历表扔进垃圾桶。

他看完了我的履历表和“自传”，可能觉得我从小送牛奶长大，“孺子可教也”，所以就将我的履历表送给了当时德记洋行的销售副总陈英仁先生（目前任职于家喻户晓的顶新国际食品公司）。

是陈先生决定给我一个机会，让我成为德记洋行第一个从销售基层做起的留学企管硕士。

如果不是陈先生给我机会，栽培我，我今天一定没有资格和能力来和大家一起探讨销售团队的管理。

当然，我还必须感谢美国强生公司的两位领导——赵吉守和李宗锡。

他们两位是改变我一生管理眼界的恩师，也让我得以窥见如何成为一位世界级企业的优秀领导，只可惜我自己做得不好。

目前，赵先生负责强生公司亚太地区的销售业务，李先生已经是韩国三星公司全球的行销副总了。

感谢的话是说不完的。

胡适之先生说：“凡事得之于人者多，出之于己者少。

”在作为一位销售人的路上，还有许多帮助过我的人，在他们的协助下，我才能一步一步地往前走。这样的感激之情，虽然没有办法一一表达，但是却闪烁在这本书的每一个角落。

<<如何打造一支世界级销售团队>>

内容概要

《如何打造一支世界级销售团队》的作者杨台轩针对如何打造一支世界级的销售团队，针对销售团队中经常出现出现的60个问题，以实际案例为基础，系统解决销售团队中出现的问题。作者在世界500强公司从事营销工作多年，实战经验丰富，系统论述如何评估销售人员，如何培训销售人员，包括销售人员的口才，责任心，忠诚度等，如何避免销售人才的流失，如何专业化销售团队，如何维护客户关系，如何制定销售团队管理制度和文化，如何留住年轻而优秀的销售人才，如何对销售团队进行目标管理，如何对销售人员进行出差管理，如何召开销售会议，如何激励销售人员。

<<如何打造一支世界级销售团队>>

作者简介

杨台轩：

台湾辅仁大学企业管理学系毕业，英国 Exeter 大学企业管理硕士。

曾任英商台湾德记洋行（Tait Marketing & Distribution）业务员、产品经理、事业部门主管；全球第二大乳制品公司法国（Sodima）乳业公司销售及行销经理；世界50强美国强生公司（Johnson & Johnson）中国区销售总监。

曾经培训过的企业有：中国石油、中国移动、上海通用汽车、沈阳飞机制造有限公司、德国西门子有限公司、韩国三星电子有限公司等。
并受聘为北京大学、清华大学、上海交通大学、美国威斯康辛大学等知名学府EMBA总裁班首席特聘讲师。

<<如何打造一支世界级销售团队>>

书籍目录

前言

第一章 要计算，不要感觉

——组建销售团队的基本原则

究竟我们需要一个什么规模的销售团队呢？

每一家企业，每一种行业，当然都有不同的需求。

但是，我要叮嘱大家的是，千万不要用感觉的方法来组建销售团队。

如果用这样的方法，你将会永远感觉不到人是足够的。

应该用计算的方式算出来你需要多少人。

1.销售团队最需要讲策略

2.组建销售团队千万不要凭感觉

第二章 要人才，不要“人材”

——销售人才发掘秘籍

企业招聘一个员工，是要他的未来，而不是要他的过去，尽管他的过去可以做为一种参考。

所以，企业应该更加注重对他能力的评估，而不是他曾经在哪一家企业，担任过什么职务。

3.派个伯乐去人才招聘会

4.小心掉进“名牌效应”的陷阱

5.如何找到你需要的人

6.小心掉入“快速扩充”的陷阱

7.警惕在用人上“讲关系”

8.采用“多对一”的面谈方式降低错选率

9.遇到优秀的人才，第一步是保护他

10.为什么会买到“酸橘子”

11.如果你无法“问”出人才，那就让“人才”来问你

第三章 要培训，不要“放羊”

——人才的养成与培训

“铁打的营盘流水的兵”，你不做，还有许多人要做呢！

做得好，那你留下来，做不好，你就滚！

把销售团队的管理看得似乎太简单了一点。

如果企业无法打造出一支优秀的销售团队，产品卖不好，就无法获得足够的运营资源，又何谈更深远的发展？

企业领导者千万不要以为工作做得好或不好仅仅是销售人员“自己”的事。

12.摧毁旧习惯，建立新观念

13.第一时间鉴定劳动合同、印制名片

14.由“大树”来负责职前培训

15.在工作中建立一份详细、深入、准确的客户资料

16.销售人员也需要Role Play——角色扮演

17.答客问——对重大问题拟定“标准答案”

18.将新进人员都培养成产品知识专家

19.让“无用”的培训变得“有用”

20.“记住，永远带着答案来找我！”

”

<<如何打造一支世界级销售团队>>

- 21.没有他，一切也能搞定
- 22.培养领导者的有效方式：提供面对挑战的机会
- 23.销售团队的主管必须扮演好“教”的角色
- 24.很会讲话 好口才

第四章 要专家，不要“砖家”

——建立“专业化”的销售团队

日本著名管理学家、经济评论家大前研一先生写了一本《专业主义——21世纪你唯一的生存之道》。

大前研一先生认为，如果要符合专业的要求，一个销售人员应该至少符合5个标准：控制感情,靠理性而行动；专业的知识与技能；以顾客为第一位；具有永不厌倦的好奇心和进取心；严格遵守纪律。

- 25.专业主义——21世纪你唯一的生存之道
- 26.千万不要把“推”“拉”两种力量混为一谈
- 27.慎用“好口才”
- 28.说话、听话、问话，哪一个最重要
- 29.客户究竟要买什么
- 30.客户关系维护的有力工具——客户关系检查总表
- 31.赢在“增值服务”
- 32.将销售团队的客户满意度调查落到实处
- 33.“时、地、人、事、物”的魔力
- 34.销售团队也要“数字”管理
- 35.做好年度商业计划书，培养销售人员的计划力
- 36.建立有效的销售费用管控机制
- 37.用制度来“强迫”销售人员互相合作
- 38.用“行动”来沟通，提升与其他团队的合作效益

第五章 不以规矩，不能成事

——销售团队的管理制度与文化

有些人认为，生产人员需要重视过程，以确保产品质量。

至于销售人员，只要注重结果就行了。

反正再好的过程，如果没有结果，那又有什么用呢？

事实上，销售人员可以有很多办法暂时完成企业或领导交付的销售目标，但一段时间之后，市场的不良现象开始显露，就为时晚矣！

- 39.不要忘了给销售经理栽培人才的工作目标
- 40.通过提升个人工作能力达成企业和团队目标
- 41.过犹不及——销售目标制订的“临界点”
- 42.不要把制订销售目标当做数字游戏
- 43.工作目标应该清清楚楚、白纸黑字地落实到个人
- 44.千万不要让目标管理失去赏与罚的功能
- 45.过程与结果，孰重孰轻
- 46.慎用末位淘汰制
- 47.让薪酬调整有制度可依
- 48.设计合理的职业发展体系，培养并留住销售人才
- 49.被提拔，是好事还是坏事
- 50.销售人员出差必须管理
- 51.销售会议怎么开才有效率

<<如何打造一支世界级销售团队>>

52.《销售工作日报表》都乖乖地交了，有用吗

53.不要误把口号当“文化”

54.销售团队的团队文化建设

第六章 是激励，还是打压

——建立有效的激励机制

不要误以为金钱的激励是万灵丹。

大家都喜欢多赚钱，而且是越多越好。

但是，钱不是你要多少就有多少的，企业有企业的制度，老板有老板的算计。

所以，除了有限的工资，企业还应该关心员工除了钱以外的东西，例如前途、学习、家庭、健康、快乐，等等。

55.激励无效，问题出在哪里

56.激励的双刃剑——薪资制度

57.所谓的企业股份，真的能留住销售主管吗

58.对销售人员的有效激励——目标奖金制度

59.前途 + 钱途 + 教练 = 最有效、最持久的激励

60.销售主管的自我成长是团队有效激励的前提

<<如何打造一支世界级销售团队>>

章节摘录

版权页：插图：海鲜好吃，最关键的决定因素是什么？

大家可能都会回答是“新鲜”，也就是原材料的质量要好。

那么，一支销售团队要好，最重要的决定因素又是什么呢？

不论大家想到了多少不同的答案，都不要忘了，“原材料”仍然是最重要的，也就是招聘工作必须做好。

企业的问题多半是从招聘开始产生的，企业不讲方法，或者不懂方法，结果招聘了不适合企业的人，带来了无穷的后患。

案例 我刚加入强生公司台湾团队没多久，就遇到了一件令自己很尴尬的事。

和往常一样，那天早上我9：30召集了晨会。

针对所有的工作作了指示，对不足的地方作了批评。

对一个气势如虹的销售领导而言，大家应该可以想象我在对下属讲话时的严厉态度。

就在走出会议室的时候，我遇到了我的领导赵吉守先生。

他用手轻轻地拍了两下我的肩膀，诡异地微笑着对我说“ Well done !

Mr . Nike ”，中文的意思是“干得好，耐克先生”。

我一时不知道他的意思，只好也陪着笑一笑。

回到自己的办公室，我想了一下刚才赵先生的话和他那奇怪的笑容，心里觉得实在不太舒服。

但是当时我只跟他共事了不到两个月，还不熟，也不好意思去问他究竟是什么意思。

于是，我拿起座机，打电话给办公室的助理姜小姐，她已经和赵先生共事半年了，应该比较了解他的“语言”。

没想到，姜小姐一听到这句英文，立刻非常紧张地小声问我“赵先生是什么时候讲的这句话”。

我告诉她，就是刚才我从会议室里出来的时候。

姜小姐挂了电话，来到我的办公室，关上门，她告诉我：“大哥，你要小心，赵先生对你有想法了。”我大感诧异，我做错什么了？

他对我有什么意见？

姜小姐告诉我，当时耐克球鞋有一个家喻户晓的广告词是“ Just do it ”，翻译成中文是“就去做吧”的意思。

原来，赵先生认为，一个好的销售团队领导，不是只会嘶声呐喊地激励下属，却没有能力或者不愿意教下属工作方法。

<<如何打造一支世界级销售团队>>

编辑推荐

《如何打造一支世界级销售团队》是写给销售经理和公司高管的60大销售团队的管理利器。

<<如何打造一支世界级销售团队>>

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>