

<<做大单-业务流程管控八步体系-III>>

图书基本信息

书名：<<做大单-业务流程管控八步体系-III>>

13位ISBN编号：9787550212718

10位ISBN编号：7550212716

出版时间：2013-3

出版时间：丁兴良 北京联合出版公司 (2013-03出版)

作者：丁兴良

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>

<<做大单-业务流程管控八步体系-III>>

内容概要

《做大单3:业务流程管控八步体系》是《做大单》系列第三本，通过对大客户销售案例的分析，构建了一套有效提升专业销售力的流程体系——业务流程管控八步体系，通过项目立项、初步接触、方案设计、业绩展示、方案确认、项目评估、合同谈判、签约成交八步骤有效挖掘、引导大客户需求，从而助您精准锁定大客户，拿下大客户，持续耕耘大客户。八个步骤、八大配套案例，为您提供最为实用的操作蓝本，助您快速实现企业利润几何级增长！

作者简介

丁兴良，工业品营销研究院院长、中国工业品实战营销创始人、工业品营销资深咨询专家、卡位战略营销理论的开创者、中欧国际工商管理学院EMBA。

长期担任清华大学、北京大学、复旦大学、上海交通大学、中山大学、四川大学等著名学府EMBA、MBA、高层管理培训中心特聘讲师。

教学风格幽默风趣，注重实效。

2010年，荣获“全球营销类华人十强讲师”称号；2009年，作品《营销突围策略》荣登2009年中国营销杰出著作榜；2007年，被国际管理学会授予“杰出管理专家奖”；2006年，荣登中国培训师竞争力排行榜“中国十大企业培训师”。

具有20年知名企业实战营销高管经验，17年工业品行业营销研究专业背景，9年营销专业培训与咨询经历，70多家企业咨询项目高级顾问经验，1000多场营销培训经验。

曾任世界500强企业销售经理、营销副总等职，在职期间业绩排行屡次夺冠。

书籍目录

第一章 中小企业做大单业务的现状及分析一、是谁让关系营销越来越疯狂二、99%的中小企业为什么逃不过被淘汰的魔咒三、标准化做大单业务管理离我们还有多远第二章 中小企业做大单八大风险风险1：业务经理手上掌握大量客户资源，风险太高，企业该怎么办风险2：小企业靠“英雄”，但是英雄不好把控，企业该怎么办风险3：业务过程中客户需求变化多端，企业该怎么办风险4：业务团队分工不明确，相互推卸责任，企业该怎么办风险5：外派业务代表长期驻外，信息很难加以管控，企业该怎么办风险6：行业变动大，业务政策制定左右为难，企业该怎么办风险7：新业务员成长困难，流失率惊人，企业该怎么办风险8：业务过程难以掌控，形成费用黑洞，企业该怎么办第三章 标准化做大单业务流程管控一、西门子、ABB成就全球霸业的基础——业务流程管控二、如何防范标准化大单业务流程管控中出现错误第四章 企业业务稳定发展的利器：业务流程管控八步体系一、何谓业务流程管控八步体系二、业务流程管控八步体系的构成三、业务流程管控系统是企业业务稳定发展的利器第五章 业务推进流程八步体系之一：如何进行业务项目立项一、基础组成：客户内部采购八步流程第一步“发现问题，提出需求”二、核心构成：销售推进八步流程第一步“如何进行业务项目立项”三、辅助工具：项目立项配套工具四、指导汇总：项目立项阶段经典案例第六章 业务推进流程八步体系之二：如何与客户进行初步接触一、基础组成：客户内部采购八步流程第二步“分析研讨，确定预算”二、核心构成：销售推进八步流程第二步“如何与客户进行初步接触”三、辅助工具：初步接触的配套工具四、指导汇总：初步接触阶段经典案例第七章 业务推进八步体系之三：如何给客户做方案设计一、基础组成：客户内部采购八步流程第三步“项目立项，组建小组”二、核心构成：销售推进八步流程第三步“如何给客户做方案设计”三、辅助工具：方案设计配套工具四、指导汇总：方案设计阶段经典案例第八章 业务推进流程八步体系之四：如何向客户进行业绩展示一、基础组成：客户内部采购八步流程第四步“建立标准，稳定目标”二、核心构成：销售推进八步流程第四步“如何向客户进行业绩展示”三、辅助工具：业绩展示配套工具四、指导汇总：业绩展示阶段经典案例第九章 业务推进流程八步体系之五：如何与客户进行方案确认一、基础组成：客户内部采购八步流程第五步“确定招标，初步筛选”二、核心构成：销售推进八步流程第五步“如何与客户进行方案确认”三、辅助工具：方案确认配套工具四、指导汇总：方案确认阶段经典案例第十章 业务推进流程八步体系之六：如何与客户进行项目评估一、基础组成：客户内部采购八步流程第六步“认准首选，筛供应商”二、核心构成销售推进八步流程第六步“如何与客户进行项目评估三、辅助工具：项目评估配套工具四、指导汇总：项目评估阶段经典案例第十一章 业务推进流程八步体系之七：如何与客户进行合同谈判一、基础组成：客户内部采购八步流程第七步“合同审核，合作谈判”二、核心构成：销售推进八步流程第七步“如何与客户进行合同谈判”三、辅助工具：合同谈判配套工具四、指导汇总：合同谈判阶段经典案例第十二章 业务推进流程八步体系之八：如何与客户进行签约成交一、基础组成：客户内部采购八步流程第八步“双方商定，签约成交”二、核心构成：销售推进八步流程第八步“如何与客户进行签约成交”三、辅助工具：签约成交配套工具四、指导汇总：签约成交阶段经典案例第十三章 销售成交管控系统一、销售成交管控系统的特点二、对单个项目进度的把握三、对企业整体销售的把握四、对企业销售异常的把握五、企业销售预测第十四章 经典案例：德莱塔公司与志高技术公司的项目运作一、德莱塔公司（销售方）介绍二、志高技术公司（采购方）介绍三、销售流程案例第十五章 咨询案例运作一、构建销售管理系统二、销售管理系统的巨大价值

<<做大单-业务流程管控八步体系-III>>

编辑推荐

《做大单3:业务流程管控八步体系》编辑推荐：国内大客户营销培训第一人丁兴良全面分解做大单流程管控八步体系，《做大单3:业务流程管控八步体系》具5大特色：完整体系、创新工具、实战技巧、经典案例、图表并用，让您快速掌握大客户销售的要领。

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>