

<<完美销售教练>>

图书基本信息

书名：<<完美销售教练>>

13位ISBN编号：9787802494862

10位ISBN编号：7802494869

出版时间：2010-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：琳达·理察森

页数：184

译者：马慧,中原

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>

## &lt;&lt;完美销售教练&gt;&gt;

## 前言

本书的第一版是由高等教育出版社2004年出版的，当时的书名叫《冠军业务员教练方法和培养细节》，是我在过去的培训工作中常常用到的一本工具书，我在实际的教学工作中曾为它写了不少读书笔记。

最近几年销售领域的变革使得第一版略显过时，新版的出现令我喜出望外，细读之下，发现书中有很多重启人们思维的思想，也纳入了非常犀利的实战技法。

另外，我也认同新版的书名《完美销售教练：销售经理绝对提升指南》，定位比初版更为精准，副标题“销售经理绝对提升指南”尤其一语中的。

由于本身的工作原因，我会经常阅读与专业相关的著作，尤其是海外著作。

在我的必读书目里，这本书虽然与《定位》《销售圣经》《影响力》等经典营销销售类著作并非一类，但是我一直认为它是销售经理自我提升和参与管理培训实战最好的指导书之一。

实战性是我最为看重的阅读价值，《礼记·中庸》中有云“博学之，审问之，慎思之，明辨之，笃行之”，就表明了阅读本身的现实意义。

最重要的销售管理技巧就是培训。

传统的销售培训只限于对员工教，没有带员工练；只停留在基本技能、相关知识的灌输上，没有真正起到让员工提高独立工作能力、提升工作绩效的作用。

其实，销售经理就是要像师傅带徒弟一样，通过一系列教练活动，逐步把员工变成销售高手。

《完美销售教练》正是从销售教练入手，阐述并分析了教练型销售主管的角色扮演、需要具备的基本能力、教练要点、教练技巧以及教练效果的评估等内容，并在理论技巧讲解中穿插一系列案例与思考，目的是让销售主管和有志于成为销售主管的人士详细而轻松地了解和掌握完美销售教练的领导技巧和方法。

本书在销售经理如何对下属进行训练、指导方面提供了理论框架、实用模型、具体做法及典型的成功教练的案例，在实际操作方面给读者提供了一套现成的工具，为快速培养销售团队提供了捷径，大大降低了培训成本，让现在从事销售经理工作的人和“只教不练”说再见。

《完美销售教练》注重销售教练与传统销售管理的嫁接和统一。

不是放弃管理，而是用教练的方法管理，让管理变得更有效。

当销售团队形成教练文化，管理者成为教练之时，创建学习型组织和团队也便成为可能，组织和团队的整体领导力也就得以提高。

## &lt;&lt;完美销售教练&gt;&gt;

## 内容概要

员工知道不等于明白，明白不等于会用，会用不等于熟练，熟练不等于变通，所以你的选择必须是：做教练，而不只是经理！

本书第一版让销售经理认识到到销售培训是管理工作的重要任务，但如何培训，第一版却并未给出答案。

十年后的今天，经过修订全面升级的《完美销售教练》，以最新的方法和技巧完善销售人员的训练过程，帮助你实现从销售经理到销售教练的华丽转身。

销售经理的目标不再是自己卖得更多，而是指导下属的销售人员创造业绩的奇迹。

本书让销售经理成为教练，像体育教练训练运动员一样去管理知识型员工，以目标为核心、以成果为导向，通过有效对话、引发知识型员工的智慧，从而快速将目标变为成果，使企业绩效、发展和成就最大化，形成企业核心竞争力。

目前世界500强中有过半的企业采用了销售教练技术。

本书指导销售经理掌握一种工具性、实战性强的五步销售训练法，这一全新的“开发式销售训练模式”能教会你的销售团队进行自我训练，增强自我管理能力、发挥员工内在潜能。

本书还提供了一系列实战性工具，帮你获取并分析来自团队的反馈信息。

企业如果将这一训练模式制度化、长期化，就会建立一种具有持续成长性并不断完善的销售文化，这也是作者写作本书的最终愿景。

中央电视台品牌顾问、著名品牌战略专家李光斗教授也将为本书倾情奉献大量点评、解读与实战体验。

《完美销售教练》全新升级版将帮你突破销售业绩提升瓶颈，让团队成员在你的训练下执行力和绩效得以全面提升。

《销售教练》将为你呈现几种全新的指导理念：  
新技术在销售工作中的完美应用      最高效的销售训练法则      远程训练是团队及时训练的秘密武器      销售训练的全程指导      以结果为导向的训练      对于大多数销售经理来说，如何快速、专业地训练出一支组织有序的、具有较高专业水准的销售团队，的确是一个比较费神的课题。

而《完美销售教练》就是一本告诉您如何去做好这件事的指导手册。

书中有许多实际的训练方法，对于那些尚无销售训练计划或只需要部分指导的销售经理们，可以提供必要的指导，帮助您建立一支更具竞争力并富有成效的销售队伍；同时，对于那些不知如何去突破面前障碍的实战销售人员来说，本书也可以提供及时和必要的指导，帮助他们增强自信、克服困难，成为一名杰出的销售专才，开创出崭新的生意局面。

## <<完美销售教练>>

### 作者简介

琳达·理查森 ( Linda Richardson ) :

全球首屈一指的销售培训与咨询公司理查森公司 ( Richardson Company ) 的创立者和总裁、全球公认的销售培训与管理界的领军人物。

作为获得了销售精英们梦寐以求的“史蒂夫终身成就奖”的大师级人物，她于2007年入选“全球20位最具影响力的培训专家”，同时著有10本广具影响的著作，如《纽约时报》最新畅销书《完美销售》 ( Perfect Selling )、《电话行销术》 ( Selling by Phone )、本书第一版《销售教练》 ( Sales Coaching ) 等。

现在，她任教于著名的宾夕法尼亚大学沃顿商学院 ( The Wharton School of the University of Pennsylvania )，和沃顿执行发展中心，教授销售与管理课程。

她的客户包括：高盛、谷歌、壳牌、思科、华润万家、毕马威、普华永道、辉瑞。

## &lt;&lt;完美销售教练&gt;&gt;

## 书籍目录

编辑手记推荐序1：好老板一定是好教练推荐序2：和“只说不练”说再见再版之缘由前言第一章 开发式销售训练——且看经理如何变教练 区域 经理VS.教练第二章 第一要务 什么是开发式销售训练？

第三章 模式第一步：建立关系，确定目标第二步：交换意见第三步：考虑可能障碍第四步：寻求解决之道第五步：付诸行动 训练对话（案例1和案例2） “让对方先说”的模式 开发式销售训练模式一览表 开发式销售训练——教练工作一览表第四章 训练技巧 刨根问底 指导性提问 中性提问 开放式提问 提问技巧面面观 提问的惊人力量 处理反对意见第五章 反馈 评价式反馈和开发式反馈 开发式反馈的14项原则第六章 抓重点，重纪律 销售训练计划 时间分配与80/20原理 准备和跟进 季度训练计划表 销售经理季度训练行动计划表 开发式训练会议计划制定者以及跟进情况表 销售经理会后回顾报告第七章 远程训练，团队训练以及即时训练 电话训练 语音邮件、电子邮件…… 远程训练必备要素 远程训练模式 团队洽谈训练及即时训练第八章 销售会议与团队训练 开会的态度 引导销售会议 人际因素 会议细节 销售会议决策记录表 销售会议日程规划 销售会议一览表第九章 同事训练和自我训练 同事训练 变经理为同事 自我训练第十章 业绩回顾和结果训练 评鉴部分 开发部分 教练的角色 会议回顾的准备阶段 业绩回顾模式 带领业绩回顾会议的一般准则 业绩回顾模式一览表 会后反思表 年度关系评鉴 结果训练 结果训练模式一览表第十一章 技术训练工具 对销售员的好处 对教练的好处结语附录：训练工具

## &lt;&lt;完美销售教练&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：当今的企业必须适应瞬息万变的世界。

身为销售经理的你正处于市场竞争的风口浪尖，必须直面内忧外患，努力成为联系内外的纽带。

换句话说，身处顾客阵营至近点的你最具竞争优势，是高管层和销售员之间联系的桥梁，你的训练是销售团队取得成功的关键。

销售训练是一个过程，更是一种生活方式。

它是内在的——是一种决定自己与销售员以及上司之间共事方式的本能意识，是团队成员之间互相支持、共创佳绩的承诺。

你提供的销售训练到了什么程度？理察森在调查了1000名经理和4500名销售员之后发现，很多销售经理根本没有将训练做到力所能及的水平，或者企业需要的水平。

在研究中，我们将销售经理作为教练的水平按1~5分打分。

那些得到4.5分的经理可以被称为世界级的，而所有参与研究的销售经理的平均分为3.5分。

得分较高的行为通常是：建立融洽的关系、鼓励下属以及“吩咐”下属做事，而不是团结协作，共同开发解决问题的技巧。

不过，他们在训练准备部分失分最多，这部分包括：让销售人员参与解决问题，举例为其提供清晰的反馈信息，在具体可度量的行动计划上达成共识并跟进。

研究的另外一项结果表明，大部分经理采用的是专家式训练模式（“让我告诉你”），而不是协助销售员分析问题，让他们自己扫除障碍的互动式训练模式。

研究显示，销售员给销售经理的评分比销售经理对自己的评分要低13%左右。

这可能是因为在，销售经理对自己的看法带有强烈的目的性，而且通常是从经验中得出。

你怎么处理自己与销售人员之间的关系呢？做老板还是做教练？我们询问了几百名销售经理，想知道他们是怎么理解“成功的销售教练”这个念的。

我们还特别问了他们对“教练”一词的第一想法。

他们用了如下词汇来描述，如榜样、合作、增加价值、沟通、指导以及支持。

很多人将“教练”描述为导师或家长，或许会严厉要求，但却相信销售员，并能帮助销售员取得成功。

比较一下他们描述“老板”这一概念的用词——控制、权威、头衔、权力、职位、地位、命令等。

根据韦氏词典的定义，boss作名词是指“有权指挥员工的人”，作动词则指“发号施令”，也就是命令人“做这、做那”。

回想一下你遇到过的最好的老板，你们的关系是同事对同事，还是领导对下属呢？

## <<完美销售教练>>

### 编辑推荐

《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》中国品牌第一人倾情点评解读, 纽约时报纪时报畅销书《完美销售》作者经典力作, 增添大量中国实战案例, 本土化全面升级, 上千家企业正在实施的销售教练执行读本, 全新打造教练型经理, 行动手册。

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>