

<<金牌销售经理>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售经理>>

13位ISBN编号：9787802551084

10位ISBN编号：7802551080

出版时间：2009-3

出版时间：企业管理

作者：罗恩·马克斯

页数：194

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>

<<金牌销售经理>>

前言

在任何经济形态中，要想成功地管理销售人员都是一项极其艰巨的工作。

如果你希望成为一名出色的管理者，我将对此表示十分赞赏。

因为你正在阅读本书的这一事实说明：你不仅仅想成为一名优秀的管理者，更期待从帮助别人快速成长的过程中获得属于自身的满足感。

多数从基层销售人员被提升至管理层的人都认为，他们已经达到这一步了，不再需要学习了。

这种观点令人感到遗憾，但却是个普遍的现象。

然而，事实却并非如此。

在我的研讨会上，我总是不断地提醒专业销售人员，学习的敌人就是自以为是。

真正的专业人员是那些即使有所获知却仍然愿意继续学习的人。

本书是你作为一名销售主管继续学习的起点，它将为你奠定一个坚实的基础，从而使你在未来的管理生涯中获得长足的发展。

为了开展有效的管理，你必须培养自己作为一名坚强领导的个性。

你所扮演的角色是不断地向你的销售人员推销你的产品以及你的公司及其使命。

更重要的是，你还要教授你的销售人员如何推销自己并培养他们走向成功所需要的各种能力。

<<金牌销售经理>>

内容概要

有人说管理销售人员就像是驾驶一艘船只。

作为船长，你有责任指挥船员，保持船只的行进。

但遗憾的是，销售经理几乎未接受过相关的专业培训，也缺乏良好的技能，结果常常导致他们带领的团队“触礁”，使公司陷入重重困境。

现在，销售经理可以通过阅读《金牌销售经理——发现、训练和领导销售人员的行动指南》，找到他们一直在寻找的问题的答案。

作为一本综合指南，本书探讨了销售人员独特的行为风格，展示了如何与各种性格的销售人员一起共事。

不久你就将有能力组建一支高度忠诚、专注高效的销售团队，并掌握作为销售经理所需的核心能力。

从面试候选人、培训新员工到管理销售队伍，再到提升销售业绩这一整体链条，本书涵盖了建设优秀团队和销售管理的各个方面。

此外，你还将学习到如何设计、执行团队销售战略以实现团队的长期发展。

基于多年专业的销售经验，本书作者罗恩·马克斯向读者讲述了如何有效激励个人和团队、指导销售人员以提高销售业绩，并保持一贯的积极士气所需要的实战指导。

本书是当今的销售经理为了改进销售业绩和确保长期竞争力所需的惟一经典。

本书目标读者：销售经理、销售人员和培训讲师。

<<金牌销售经理>>

作者简介

罗恩·马克斯从1999年开始与国际知名的销售培训师汤姆·霍普金斯一起举办关于销售管理的研讨会。自那时起，他已经培训了50,000多名销售经理，向他们讲授如何高效地征聘、雇用、培训、激励和解雇销售人员。除了管理自己的公司以外，罗恩还在位于亚利桑那州Phoenix的天堂

<<金牌销售经理>>

书籍目录

推荐序 导言 第一章 销售管理VS.销售领导 第二章 组建一支专业高效的团队 第三章 业绩导向型面试与招聘 第四章 销售组织培训 第五章 召开销售会议 第六章 激励销售团队 第七章 完美处理离职

<<金牌销售经理>>

章节摘录

成为一名专心的听众是一项关键技能。

坚强的领导必须致力于增强这一能力。

我自己也在努力这么做，我必须很努力地将注意力集中在交谈上，因为我很容易被分心，喜欢试着一心多用，而不是将全部注意力放在一名员工身上。

销售经理表现出注意力分散很容易让销售人员感到自己不被认可或重视。

同样的道理也适用于任何其他的工作人员，甚至是你的家庭成员。

如果有必要与销售人员举行会议，你就需要安排一个时间。

关掉你的手机，并暂不接听桌子上的总机电话。

请尽力消除或至少减少干扰因素，以便自己全力关注销售人员。

这些行动会向他们传达一则有力的信息：“你对这一组织是很重要的。

”如果你不全力投入会议的话，不管是因注意力不集中，还是电话或其他的干扰让你分心，都会给别人造成不好的印象。

它会传达你不重视与你开会的销售人员的这一信息。

当积极的销售人员感觉到不被重视后，他们就很可能转而去寻找其他的机会了。

作为一名管理者，我在学习如何集中自己的注意力方面取得了很大的进展：缩短切入主题的时间直接处理挑战。

你是否这样被你的销售人员提问：“嘿，有几分钟的时间吗？”

”他们真的只是想要你的几分钟而已吗？

那么，你如何鼓励你的员工切入正题呢？

人们会谈论天气、足球、下班后的计划，而且，由于我很忙，我面临各种任务，我要查收电子邮件、做笔记，等等之类。

这通常会让我有被骚扰的感觉，办事效率也不高。

因此，我在绝望中改变了自己的工作环境。

我移走了办公室里的每一把椅子，同时在墙边放了一张柜台式的桌子。

加上一台笔记本电脑和一个座机电话，这让我有了一个站立办公的环境。

我成了一名站着办公的人。

这一变化当然体现出我个人工作习惯和哲学观点的重大转变，也向销售团队发送了一个信息：他们的老板是站着办公的，而不是舒服地倚靠在皮沙发上工作，老板积极向上，就像个充电器一样不停工作。

他一定也很欣赏和尊重有同类品质的员工。

我还没说一个字，就发生了一件很有意思的事情：那种“嘿，有几分钟的时间吗？”

”式的交流突然间变少了，交谈也变短了，最多也就持续一分钟左右。

结果是，节省了时间，也减少了不满。

这一变化是我做过的最有价值的事情之一。

那么，它为什么能起这么大的作用呢？

当员工走进你办公室来和你进行“嘿，有几分钟的时间吗？”

”这样的交谈时，他们寻找的第一件东西是什么？

是椅子。

如果连一把椅子都看不到，就好象失去了某种连接的渠道一样，他们就会马上进入谈话的主题。

刚开始做站着的日子是很累人的，但是你很快就会习惯它。

用不了多久，它就会让人重新振作，然后你就会有更多的精力，尤其是在下午。

如果你从事长时间打字的工作，那么你可能需要一把可以调整高度的桌子，这在任何办公产品商店都可以买到。

让我们做一项实验，召开一次没有椅子的每周例行会议。

你将会对会议进展的速度之快以及与会者多么快速地发言然后离开去开展其他工作感到惊讶。

<<金牌销售经理>>

你不要只是希望各种挑战会自行消失，要立即用一种有新意的方式直面这些挑战。

正如人们常挂在口头却没能常做到的：要跳出传统的思维圈。

擅长通过教育和培训来培养员工销售经理会不断地鼓励自己的销售人员去学习、成长并努力成为对业务更加精通和熟练的人。

我们在这一方面做得比较成功，并已经开展了大量的教育项目。

我们的业务是销售以及提供销售培训和教育，因此我们自己经常在办公室里进行练习。

派员工去参加研讨会和培训班，设定一些预算用于培训费和学杂费。

再进一步，尽可能地和员工一起参加这些培训和学习，而不仅仅是派他们去参加。

这是另一种“挡风玻璃时间”，另一种无价的发展你与员工之间关系的机会。

你要提供各种领域的培训，而不仅仅是销售领域的培训，因为这样能够培养出更多有价值的员工。

<<金牌销售经理>>

媒体关注与评论

具备选择、激励和管理一支世界级的销售专业人员队伍方面的能力。
是决定你能否成功的关键。

本书包含了可以使你的职业生涯走上快速道路的主要方法和技巧。

——博恩·崔西 全球著名管理大师在一个经理人的来去如同四季更替一样频繁的行业里，本书作者被誉为一名坚定的领导人。

并经受住了时间的考验。

本书是每一位销售管理人员的必备之书，因为马克斯自身就是成功管理销售团队的专家。

本书不可不看。

——Jim Rohn 《十二支柱》（Twelve Pillars）《生活的五块奇妙拼图》（

<<金牌销售经理>>

编辑推荐

《金牌销售经理:发现、训练和领导销售人员的行动指南》全美销售冠军汤姆·霍普金斯热情推荐。
全美50000多名销售经理已接受过作者的培训。
打造一支高度忠诚、专注高效的销售团队的经典指南。

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>