第一图书网, tushu007.com

<<打造销售执行力动作分解培训(VCD)>>

图书基本信息

书名：<<打造销售执行力动作分解培训(VCD)>>

13位ISBN编号：9787880156133

10位ISBN编号：7880156135

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

内容概要

不管在北京还是纽约，不管是跨国企业还是小企业，执行力都是一个难题。

本课程中魏先生秉承他一贯的“理念宣导落实到动作分解”培训风格，把执行倒过来讲：提炼销售经理在人员管理过程中经常遇到的残局，讲述这些残的破解办法，并且把这些解决方案细化为“上午听完下午就能用”的具体动作。
帮助学员建立人员管理的正确观念和思路，掌握常见管理残局如何破解的动作流程，从而带来非常有实效性的帮助。

本课程学习目标：
- 建立管理者的思维模式；
- 学习监控员工的方法和动作；
- 掌握激励与管理导购的绝招；
- 提炼管理者命令无效的常见问题；
- 明确这些问题的解决方法；
- 每一个解决方法实到具体动作；
- 形成管理者实用行动指南。

谁需要学习本课程：
销售总监；
销售经理。

书籍目录

管理者思维方式动作分解
1 案例研习：员工不尽全力怎么办
2 常见误区：主管摆脱不了做业代的“ 习性 ”
3 观念转变：从“ 自己做好 ”到“ 在控制质量的前提之下让别人做好
4 角色转变：面对同事、下级、领导，你不再是以前的你
5 价值观转变：管理就是要“ 把干毛巾榨出水来 ”
员工监控技巧动作分解
1 案例研习：企业常见的20个管理制度漏洞
2 观点分析：管理大忌是相信员工自觉性
3 实例演练：防止员工出假差 报假发票的十个具体招数；
4 体会：员工破解公司监控制度的“ 反监控手段 ”
5 管理艺术：“ 身在千里之外，法眼无处不在 ”对员工实时监控
导购管理&培训动作分解
1 激励导购的三个“ 绝招 ”
2 导购培训的常见误区展示
3 导购心态训练推荐方案话术
4 迅速提升导购实战技能的培训方案实例
5 保证培训教材实战性能够与时俱进的“ 吸星大法 ”
命令和奖罚技巧动作分解
1 员工感到“ 命令有道理 ”，才可能有执行力
2 领导保持市场敏感度避免命令脱离实际的三个法宝
3 员工被处罚后总是抱怨，怎么办
4 用什么手段改善员工坏习惯
5 让员工自觉形成良好习惯的正确方法——化骨棉掌给员工洗脑
6 销售队伍常用的给员工洗脑的30句实用口号
7 官架子要摆到多少才算合适
8 迅速建立官威的12个具体动作
9 什么时间要“ 铁腕 ”？
什么时间要“ 人性化 ”？
两者如何平衡
10 迅速在员工面前建立专家形象、强化人格魅力

第一图书网, tushu007.com
<<打造销售执行力动作分解培训(VCD)>>

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