

图书基本信息

书名：<<G55鹰计划-杰出销售人员成长教程VCD>>

13位ISBN编号：9787880157246

10位ISBN编号：7880157247

出版时间：2006-09-22

出版时间：北京大学出版社

作者：本社

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

讲师，秦毅，多家国内知名管理顾问公司销售管理专项首席特聘顾问，前东方佳讯公司总经理兼总顾问，国家注册咨询师，国务院企业研修中心营销管理专项客座讲师；北京大学经济管理学院营销管理专项特聘讲师。

成功参与并主持了戴尔、摩托罗拉、微软、联想、方正、移动、电信、网通、中国银行、建设银行等数十家企业的销售管理咨询及相关系统培训项目，以及多家企业代理商的全国轮训。

本课程适宜学习对象：营销总监、销售部经理及主管；人力资源部经理、主管。

书籍目录

第一讲 企业销售队伍培训现状及问题（上）

- 1.前言
- 2.销售队伍的培训现状
- 3.某公司专项调研结果分享

第二讲 企业销售队伍培训现状及问题（下）

- 1.某公司专项调研结果解析
 - 2.企业销售队伍培训存在的问题
- 第三讲 训练销售队伍的“鹰计划”

- 1.“鹰计划”的制定依据
- 2.“鹰计划”的设计来源
- 3.“鹰计划”的四个成长阶段

第四讲 “雏鹰阶段”销售人员的培训要点（上）

- 1.“雏鹰阶段”销售人员的特点
- 2.“雏鹰阶段”销售人员的必备知识
- 3.“雏鹰阶段”销售人员的所需技能
- 4.“雏鹰阶段”销售人员的观念态度
- 5.案例：随意行产品知识介绍（上）

第五讲 “雏鹰阶段”销售人员的培训要点（下）

- 1.案例：随意行产品知识介绍（下）
- 2.“雏鹰阶段”销售人员掌握产品知识注意事项
- 3.“雏鹰阶段”销售人员的特点

第六讲 “展翅阶段”销售人员的培训要点（上）

- 1.“展翅阶段”销售人员的特点
- 2.“展翅阶段”销售人员的必备知识
- 3.“展翅阶段”销售人员的所需技能
- 4.“展翅阶段”销售人员的观念态度
- 5.案例：销售人员对提问技能的掌握

第七讲 “展翅阶段”销售人员的培训要点（下）

- 1.提问技能的训练步骤
- 2.使用提问技巧注意事项
- 3.“展翅阶段”销售人员培训注意事项

第八讲 “搏击阶段”销售人员的培训要点（上）

- 1.“搏击阶段”销售人员的核心特征
- 2.“搏击阶段”销售人员的必备知识
- 3.“搏击阶段”销售人员的所需技能与观念态度
- 4.建立客户信任的必要性

第九讲 “搏击阶段”销售人员韵培训要点（下）

- 1.打开私人关系的六扇门
- 2.建立客户信任的步骤
- 3.“搏击阶段”销售人员培训注意事项

第十讲 “翱翔阶段”销售人员的培训要点（上）

- 1.“翱翔阶段”销售人员的核心特征
- 2.“翱翔阶段”销售人员的必备知识
- 3.“翱翔阶段”销售人员的所需技能与观念态度
- 4.举例：核心技能中全局观的培养（上）

第十一讲 “翱翔阶段”销售人员的培训要点（下）

1. 举例：核心技能中全局观的培养（下）

2. “翱翔阶段”销售人员的特点

第十二讲 “鹰计划”实施过程中的关键点。

1. “鹰计划”对企业的价值

2. 企业实施“鹰计划”的步骤

3. 销售教练的甄选与培养

4. 实施“鹰计划”注意事项

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>