第一图书网, tushu007.com

<<(6DVD)实战销售管理/石真语>>

图书基本信息

书名：<<(6DVD)实战销售管理/石真语>>

13位ISBN编号：9787880664218

10位ISBN编号：7880664211

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

企业中最重要的机构是销售部门，世界上最难带的团队是销售团队，本教材从销售队伍的规划、选才、用人、培训、育人、激励、留人等多个方面入手，系统讲授构建高绩效精英团队的秘诀。

书籍目录

一、打造营销团队的四大系统
01 建设系统（从无到有）
02 经营系统（从有到优）
03 管理系统（从优到最）
04 训练系统（从润滑到保障）
二、 团队管理者的十大能力要求
01 驾驭能力——全局意识
02 语言能力——影响意识
03 沟通能力——责任意识
04 人际能力——和谐意识
05 观察能力——前瞻意识
06 策划能力——创新意识
07 营销能力——危机意识
08 计划能力——时间意识
09 辅导能力——传承意识
10 协调能力——共识意识
三、销售团队选才系统
01 销售人才的招募、甄选
02 面试体系构建、流程与方法
四、销售团队育才系统
01 团队训练系统化建设
02 团队流程标准化建设
03 团队管理效率化建设
五、销售语言的三个类型
01 文字语言（行云流水）
02 沟通语言（游刃有余）
03 销售语言（收放自如）
六、规范化销售流程“ 八分法 ”
01 破冰
02 探索需求
03 产品陈述
04 建立客户价值等式（销售主张）
05 锁定成交
06 异议处理
07 破解残局
08 服务问题处理
七、打造团队执行力的黄金法则
01 集体利益高于一切
02 没有共识 就不要执行
03 无理由 拼意志 要业绩
04 拿结果说话
八、销售目标的五个步骤
01 目标订立
02 目标分解
03 目标推进

04 目标修订
05 目标王牌
九、领导力的五力模型
01 法定权利
02 人际认可
03 贡献
04 培训
05 品格
十、沟通中的四个思维
01 双向思维
02 承接思维
03 因果思维
04 利他思维
十一、销售管理者四大思维
01 结果性思维
02 目的性思维
03 问题性思维
04 流程性思维
十二、销售团队留才系统
01 战略愿景留人
02 领导魅力留人
03 成长价值留人
04 团队氛围留人

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