

<<营销团队就要这样带>>

图书基本信息

书名：<<营销团队就要这样带>>

13位ISBN编号：9787111398226

10位ISBN编号：711139822X

出版时间：2012-10

出版时间：张晨、王敏 机械工业出版社 (2012-10出版)

作者：张晨

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>

<<营销团队就要这样带>>

内容概要

作为营销团队的指挥官，如何带出“人员精悍、能征善战、产能丰富”的营销铁军？

针对营销团队管理的八大难题：如何提升拜访活动量，如何制定日展业管理、周单元管理、月度管理、年度管理等切实可行的计划，如何进行客户拓展、会议管理、团队文化建设。

《营销团队就要这样带：团队管理与业务推动精进手册》提供的系统化工具和制度化手段，针对性和可复制性强，拿来即用，助您飙出惊人业绩，炼就虎狼之师。

<<营销团队就要这样带>>

作者简介

张晨，云南省培训师联合会会长，中国管理研究院营销所所长，北大纵横管理咨询公司台伙人，浙江大学管理学院总裁班、云南大学总裁班合作教授，著名的实战型企业管理专业人士和企业教练。现就职于云南大学职业与继续教育学院，长期从事管理工作，具有丰富的团队管理经验。

<<营销团队就要这样带>>

书籍目录

前言 第一章营销团队管理的八大难题 第一节难以招到适合于推销的人才 第二节缺乏高水平的专业培训 第三节业务员产能低下,容易流失 第四节没有足够的客户支撑未来的发展 第五节缺乏多次开发客户的意识 第六节缺乏营销团队的管理技术 第七节缺乏营销团队业务推动技术 第八节缺乏适合于营销团队的文化 第二章拜访活动量:抓住团队管理的核心 第一节各类推销活动 第二节业务人员活动量解读 第三节营销团队的活动量管理 第四节活动量管理的具体项目 第五节做好个人活动量管理 第六节训练业务员安排充实的一天 第三章日展业活动:引爆每日销售的绝招 第一节营销团队晨会 第二节营销团队新人夕会 第三节电话汇报确认 第四节填写拜访日志 第五节电话预约客户 第四章周单元经营管理:推动每周业务的利器 第一节周单元经营解读 第二节周单元经营的好处 第三节周单元经营的功用 第四节周单元经营对各层级的意义所在 第五节周单元经营计划的制订 第六节周经营总结会的意义与功用 第七节周经营总结会的运作流程 第五章月度经营管理:倍增每月销售量的引擎 第一节各周经营重点剖析 第二节月行事历解读 第三节用心编制月行事历 第四节月经营总结会揭秘 第五节月经营总结会模式 第六章年度计划中的玄机 第一节假日经营 第二节淡季经营 第三节周年庆典 第四节重点月份 第五节竞赛方案 第六节年底表彰 第七节营销《基本法》的异动 第八节成本预算 第七章客户开拓与计划200 第一节准客户等级分类 第二节缘故开拓 第三节陌生开拓 第四节转介绍开拓 第五节互联网开拓 第六节其他开拓方法 第七节计划200 第八节客户拜访日志 第八章团队会议管理秘籍 第一节二次晨会 第二节爱心激励会 第三节客户联谊会 第四节创业说明会 第五节顶尖高手促进会 第九章营销团队文化建设 第一节营销业务员的使命与精神 第二节营销职场文化 第三节营销团队的伦理 第四节营销团队常见的文化活动结束后记

<<营销团队就要这样带>>

章节摘录

版权页：第五节做好个人活动量管理 前面详细讲述了“活动量”与“活动量管理”问题。那么，落实到个人头上，怎样辅导业务员做好个人的“活动量管理”呢？

我们可以从以下五个方面来训练业务员做好自己的活动量管理。

一、观念沟通，建立共识 各级管理人员必须深刻理解拜访活动量管理的重要性，建立共识。

通过沟通激励，描绘愿景，让业务员产生想做的冲动；通过培训练习，让业务员逐渐适应活动量管理并成为习惯；通过分享活动量管理带来的好处，让业务员乐意配合公司活动量管理的工作。

还可以通过职场布置展示活动量管理的视觉效果。

比如说，公司出台了一个短期竞赛计划，获奖者将被安排到海南旅游，海报上可以画一架大飞机，有十个窗口，一旦有人达到获奖标准，立即在窗口上贴上获奖者的照片。

假如个别的业务员不愿意配合公司的活动量管理，不参加晨会，不愿意填写《客户拜访日志》等，主管和组训专员（寿险公司专门配合业务经理带领营销团队的专业人士，简称组训专员）就要公开批评和纠正，上下形成统一要求、统一舆论，消除管理上的杂音。

二、养成良好的生活习惯 台湾经营之神王永庆曾经有一句名言：“你若把工作当工作，你会全力对付；你若把工作当事业，你会全力以赴！”

做推销事业需要养成良好的生活习惯，早睡早起，精神饱满，体力充沛。

很多业务员刚入行时习惯较好，晚上能保证充足的睡眠，白天保持较高的拜访量。

当他们渐渐地成为业务熟手后，有的人就开始放纵自己，把精力充沛的时间留给自己娱乐，把打瞌睡、萎靡不振的时间留给展业。

有的甚至觉得有钱了，吃喝嫖赌什么都干，逐渐养成不良的生活习惯。

随之就是他们的拜访活动量开始下滑，业绩大幅下降。

通过“活动量管理”，主管可以敏锐地发现业务员的不良状况，及时提醒、引导、教育甚至是纪律强制，使其回归到正常状况。

三、妥善分配各环节的时间 新人一开始可能连展业的“公交线路”都不会安排，根本谈不上合理、细致的时间管理。

通过教育、训练、实践、摸索后，他们才能慢慢摸索出属于自己的方法和技巧。

比如说时间观念的改变：一日之计在于头天晚上，一年之计在于去年冬天；预约客户的时间放在下午或晚上，而不是放在当天的晨会后。

另外，对于拜访客户的线路、片区、车次安排，他们也会逐渐熟练。

<<营销团队就要这样带>>

编辑推荐

《营销团队就要这样带:团队管理与业务推动精进手册》让销售团队的各级管理者在管理团队时，有章可循、有据可考，气定神闲地指挥团队，带出能征善战、坚忍执著、敢于挑战、越战越勇的销售队伍，塑造销售员攻无不克、战无不胜、用结果说话的销售品质。

<<营销团队就要这样带>>

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>