

<<打造卓越销售团队>>

图书基本信息

书名：<<打造卓越销售团队>>

13位ISBN编号：9787115167897

10位ISBN编号：7115167893

出版时间：2007-11

出版单位：人民邮电

作者：佩吉

页数：192

字数：155000

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>

<<打造卓越销售团队>>

内容概要

本书从销售经理们经常面临的难题出发，帮助读者识别出销售成功的五个通用层面，即技巧、技术、人才、团队合作和信任；同时在销售策略的四个层次（个人技能、机会管理、客户管理和行业/市场信息宣传）示范了不同的应用方法，列举了数十个来自世界顶尖销售组织的成功做法，并向读者展示了如何借鉴这些成功做法，实现销售目标。

本书既适合销售人员阅读，也适合市场营销人员、管理和行政人员阅读。

<<打造卓越销售团队>>

书籍目录

第一部分 销售组织面临的挑战与最优解决之道 第1章 管理者，告诉我哪儿出了问题 我们需要有多好？
多好才算好 致命12条：12个令销售经理挠头的问题 销售进程的演化 第2章 持久优势之路 “没有愿景，人民灭亡” 争取变革时间——设立管理预期 确定工作的优先顺序 销售工作转型八步曲 第3章 销售团队计分卡 高效销售最佳做法：组织转型的五个“T” 销售策略的四个层次 高效销售计分卡
第二部分 人才 第4章 人才 企业CFO和分析家设计的陷阱 提前招聘，保持领先 书面标准——看得见的成功前景 糟糕招聘带来的成本 佩吉成功招聘的10个P 在面试中开始绩效管理 人才计分卡
第三部分 技巧 第5章 技巧 R.A.D.A.R.：机会管理的6P T.E.A.M.：管理战略性客户的8个策略 完善和提升 定义适合您的组织的最佳销售模式 现在，进行预测具有战略意义 技巧计分卡
第四部分 团队合作 第6章 团队合作 团队销售 策略研讨会—您何时想要坏消息?您想从谁那儿得到这些消息 团队合作计分卡
第五部分 技术 第7章 技术 CRM——讲究关系艺术的领域 CRM：降低成本的管理 一线销售力量到最后才被考虑 销售人员个体所用的工具 科技辅助下的机会指导
第六部分 信任 第8章 信任 第七部分 转型 第9章 转型——增强粘性附录

<<打造卓越销售团队>>

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>