

<<销售团队管理>>

图书基本信息

书名：<<销售团队管理>>

13位ISBN编号：9787121191367

10位ISBN编号：7121191369

出版时间：2013-1

出版时间：电子工业出版社

译者：高晓燕

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>

<<销售团队管理>>

内容概要

基于经验的对销售人员的管理已经被证明是低效的，导致销售业绩不稳定、销售人员高流失率、销售人员不被尊重等问题。

《销售团队管理》介绍了销售技能评估工具（SSAT）这一科学方法，该方法旨在用详细的测试、心理学概念和工具来评估销售人员的性格特征、销售技能，从而使组织对销售人员的招聘、管理、培训、辅导高效和准确，帮助组织打造高绩效的销售团队。

以客户需求为导向的整体方案的销售成为主流趋势，科学销售方法将极大地改进销售人员的销售行为、技能，帮助组织打造高绩效的销售团队。

《销售团队管理》由南希·马丁尼等编著。

作者简介

PI国际(PI Worldwide)总裁兼首席执行官，一名杰出的销售技能专家。

PI国际是一家国际咨询公司，在世界各地设有45家分公司，350多名咨询人员，为144个国家提供咨询服务。

她著有《客户导向型销售》(Customer Focused Selling)，定期接受多家杂志的采访，并为这些杂志撰写文章，其中包括《销售力》(Selling Power)、《英才》(Talent)、《首席学习官》(Chief Learning Officer)、《福布斯在线》(Forbes, com)及《一对一媒体》(One to One Media)等。

在2012年3月于美国费城召开的销售力2.0大会上，南希是主旨演讲嘉宾，她的演讲主题是“如何将严谨的科学带入变化性的销售领域，并驱动销售绩效的改进，帮助销售团队获得成功”。

杰弗里·詹姆斯(Geoffrey James) 获奖记者。

他为Inc.com的每日专栏撰写文章，他的博客Sales Machine是全球访问量最大的销售主题博客。

他为《连线》(Wired)、《销售力》(Selling Power)等刊物撰写过数百篇文章，还出版了数本著作，其中包括How to Say It ; Business to Business Selling、The Tao of Programming。

书籍目录

目录 第1章 销售的科学 1不断变化的销售性质 2销售管理上的危机 6科学销售的出现 13第2章 行为评估的科学 17行为评估 18行为调查 21行为科学的商务应用 23行为评估的效能 27如何选择行为评估方法 28行为科学和管理大事记 31第3章 销售技能评估的科学 35销售技能评估的历史 36销售过程的出现 38销售过程的局限性 40销售技能的演变 42解决方案销售的局限性 43销售技能评估工具 (SSAT) 45技能评估大事记 47第4章 招聘销售天才的科学 49多数公司的招聘方式及招聘失败的失败 52科学的招聘方法 54如何实施科学招聘 56第5章 销售培训的科学 71销售培训为什么失败 72销售培训为什么没有得到测量 75科学测量工具与传统智慧 78将科学应用于销售培训 81定制性销售培训 86第6章 销售辅导的科学 93销售辅导与行为评估 94销售辅导与技能评估 99科学辅导的实例 104销售辅导的跨文化方面 106第7章 销售管理的科学 114降低销售人员流失率 116合适的人做合适的工作 118上升职业道路的重要性 119销售技术的有效运用 121打造创新性文化与创业精神 123什么是创造性领导力 124如何实施创造性领导力 126培养创业精神 128非企业家创造性的重要性 132用科学管理变革 134第8章 销售过程的科学 144客户导向型销售 145第9章 PI和SSAT的科学性 177什么使评估具有科学性 178预测指数 (PI) 的科学性检验 180SSAT的科学性检验 187行为评估的研究 191第10章 科学销售的未来 195认知科学 197人类分析学 199预测分析学 201神经科学 202结束语 205

<<销售团队管理>>

编辑推荐

南希·马丁尼等编著的《销售团队管理》与绝大多数销售书籍不同，本书介绍的是真正的科学方法。这些科学方法可使公司对员工的潜质进行评估，使其在任何销售环境中做高效的销售人员——包括美国之外的销售环境。

与其他销售类书籍不同，本书没有声称已经找到了完美销售人员的性格特征。恰恰相反，它阐述的是，如何发掘在真实销售环境中最奏效的销售技巧与行为，以及如何识别具有相同技巧与行为潜质的其他员工(现有员工和新招聘员工)。

《销售团队管理》背后的科学确实可以帮助公司找到进取心十足的销售人员，这种销售人员在某些美国公司里显然是理想的销售人员。

然而，同样的衡量与标定原则具有可复制性，可以帮助公司找到更善思考和在复杂的人际和政治关系中游刃有余的销售人员。

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>