

<<金牌销售经理I>>

图书基本信息

书名：<<金牌销售经理I>>

13位ISBN编号：9787301178874

10位ISBN编号：7301178875

出版时间：2010-11

出版时间：北京大学

作者：秦毅

页数：158

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>

<<金牌销售经理I>>

内容概要

作为销售经理，需要关注的不是个人的销售业绩，而是如何管理好一支销售队伍，提高团队的销售业绩。

要带好队伍，首先就要设计针对性较强的管理模式和系统的管理流程。

实战派营销培训专家秦毅从“效率型”和“效能型”两大销售模式的特点入手，提出系统规划销售队伍的“六步法”。

从销售目标的设计与分解、关键业务流程的梳理、市场划分，到内部组织设计、销售人员的数量安排、薪酬体系设计，全面讲解了销售经理应该怎样统筹安排，合理规划销售业务，帮助销售经理提高销售团队的工作效率。

书中在讲述理念的同时，辅以大量实用案例及分析，是为销售经理量身打造的管理秘籍。

一册在手，让销售经理边学边用，带好团队。

<<金牌销售经理I>>

作者简介

秦毅，实战派销售专家，销售管理培训专家。

北京大学光华管理学院营销管理专项MBA、北京师范大学教育与发展心理学硕士、国家注册咨询师。
北京大学企业家研修中心、国务院企业调查中心、中国企业家协会营销管理专项顾问。

秦毅先生自1992年起即开始从事销售、区域管理及公司运作，并致力于企业营销组织设计和销售队伍培养方面的研究。

具体研究成果包括“塑造企业营销优势的五个步骤”、“销售管理的效率效能分类法”、“销售队伍薪酬设计体系”、“销售队伍培养的四个冲程”、“大客户采购过程中的梅花分配”等，并著有相关的多部专著。

<<金牌销售经理I>>

书籍目录

第一章 销售队伍现存问题与原因分析 销售队伍常见的六个问题 针对销售队伍存在问题的调查
最令销售经理头痛的六个问题 问题背后的原因剖析 针对队伍的管理系统设计不当 针对
销售活动过程的管理控制不够 针对销售人员的系统培训不到位 系统解决销售队伍问题的思路第
二章 销售模式的核心分类 相同的管理方式为什么会产生不同的管理效果 销售模式的核心分类：
效率效能分类法 不同销售模式对管理风格的要求 两种销售模式的共同特点第三章 系统规划“六
步法”之销售目标的设计与分解第四章 系统规划“六步法”之关键业务流程的梳理第五章 系统规
划“六步法”之市场划分与内部组织设计第六章 系统规划“六步法”之销售人员的数量和薪酬体系
设计总结回顾参考答案参考书目

章节摘录

第一章 销售队伍现存问题与原因分析 最令销售经理头痛的六个问题 每家都有本难念的经，想管好销售队伍都不容易！

根据以上的粗略统计，出现概率比较高的问题有六个： 销售人员懒散疲惫 销售人员的懒散疲惫，主要有三个具体表现： (1) 晚出早归 晚出早归是指销售人员拖得很晚才出去见客户，或者见到客户简单聊两句，就赶紧跑回来，然后自己骗自己说：“没什么，这个单子出不了问题，说多了客户反而会烦！”

更有甚者，竟盼着客户不在或有事，自己好落得清闲。

(2) 办事拖拉 比如知道此时该给客户打电话了，但却莫名其妙地对自己说：“等会儿再打吧！”

知道该去和客户见个面，却对自己说：“明天再去吧！”

知道此时应当为推动订单做点什么事情，却也为自己开脱说：“回头再做吧，那么积极可能也没什么用！”

(3) 工作消极 整个人坐在那里连眼皮都不愿意抬，好像特别累，凡事懒懒散散、拖拖拉拉，没有客户的“反提醒”或是经理“瞪眼睛”，他是不会有行动的。

懒散疲惫是个非常严重的问题，它像瘟疫一样，容易在整个队伍中蔓延。

尤其是比较成熟的老业务员，最容易犯，而且当老业务员懒散疲惫的时候，其他业务员都看在眼里。这时不但老业务员的工作绩效会下降，还会影响到其他同事的积极性。

<<金牌销售经理I>>

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>