

<<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  
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>