

<<10分钟打造完美销售团队>>

图书基本信息

书名：<<10分钟打造完美销售团队>>

13位ISBN编号：9787501766734

10位ISBN编号：7501766738

出版时间：2005-01-01

出版时间：中国经济出版社

作者：莫测

页数：193

字数：110000

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>

<<10分钟打造完美销售团队>>

内容概要

商场如战场，销售队伍就是企业占领市场的先头部队，但是销售队伍却往往无法让企业满意，其根源就在于企业普遍缺乏一套建设和管理销售队伍的完善体系。

本书从销售团队的规划、培养、控制、激励等方面入手，系统讲授如何打造销售团队的“整体势能”，帮助经营者“见招拆招，触景生情”式的管理逐步走向系统和规范，进而打造出能征善虎的销售团队。

<<10分钟打造完美销售团队>>

书籍目录

第一章：系统规划销售团队 如何发现销团队的问题 如何分析销售团队存在的问题 如何确立团队目标 如何确立销售团队贡献指标 如何梳理关键业务 如何进行市场划分 如何对销售团队进行岗位设计
第二章：销售人员的甄选与匹配 如何有效招聘销售代表 如何确定销售人员数量 如何为团队招募新成员 如何面试应聘销售代表 如何避免面试中的误区 如何恰当匹配团队成员
第三章：销售团队的日常管理 如何对销售团队进行管理控制 如何明确销售团队管理控制的要点 如何设计销售团队表格 如何利用日常活动的基础表格 如何在管理中推行管理表格 如何召开销售例会 如何解决销售例会中的常见问题 如何进行随访观察 如何开展述职谈话 如何进行团队内部有效沟通
第四章：销售团队的系统培训 如何对销售团队进行系统培训 如何加强入职强化培训 如何进行销售专项培训 如何建立CSP培训 如何实施随岗辅导 如何实施集训轮训 如何树立团队信心 如何提高团队的凝聚力 如何培养团队的协同精神
第五章：销售团队的有效激励
第六章：销售团队绩效的评估
附录一：销售人员业务预定及实绩月报告表
附录二：销售日报表
附录三：销售人员业绩增减月报表

<<10分钟打造完美销售团队>>

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>