

<<发掘销售人才>>

图书基本信息

书名：<<发掘销售人才>>

13位ISBN编号：9787501788996

10位ISBN编号：7501788995

出版时间：2009-1

出版时间：中国经济出版社

作者：樊丽丽

页数：322

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>

## <<发掘销售人才>>

### 前言

销售力是企业的核心竞争力，尤其是在经济衰退时期，销售力更是企业存亡绝续的关键要素。而销售人才是企业销售力的源泉。

因此，大力发掘销售人才无疑是企业在经济衰退时期转危为安的关键步骤。

商场如战场，销售人员就是企业占领市场的先头部队，没有一家公司是不需要销售人员的。拥有一支由专业水平高、思维开放敏捷、处理问题能力强和踏实敬业的人员组成的销售队伍，是每一位销售将领的心愿。

销售员是一种极富挑战性的工作，在浩瀚的商品大潮中，销售员是推展商品的勇士，更是提供商品服务的催产士，还是经济活动的魔术师。

在市场经济条件下，企业产品的销售离不开销售员，销售员是实现商品交换的“转化器”，推动了社会经济的快速运转。

销售员是企业中最基础、也是最重要的岗位之一，销售员的工作是企业产生直接利润的重要来源，而优秀的销售人员就是企业宝贵的无形资产。

## <<发掘销售人才>>

### 内容概要

21世纪的竞争，无疑是人力资源的竞争，谁的销售人才优秀，谁就有了在竞争中领先的一项重要资源

。本书从销售人才的特质、要求、招聘、选拔、培训、激励等方面展开论述，为伯乐们发掘“千里马”提供了切实可行的参考与借鉴，为每位企业老总、销售经理和招聘经理发现、聚集销售人才提供了一本理想读本。

## &lt;&lt;发掘销售人才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 销售人员的特质与类型 第一节 销售人员的定义 一、销售人员的重要性 二、销售组织模式 第二节 销售人员的特质 一、销售人员的个性特质 二、销售人员的心理素质 三、销售人员的能力特征 四、销售人员的动力特征 第三节 销售人员的类型 一、销售人员的分类 二、销售人员的职责分类 第四节 成为优秀销售人员的先决条件 一、基本条件 二、基本素质 三、基本能力 四、基本态度 五、优秀销售人员必备的5种“维生素” 第五节 销售人才之特别品类——王牌“销售狗” 一、为什么叫做“销售狗”？ 二、“销售狗”的类型

第二章 做伯乐的智慧 第一节 如何做慧眼伯乐 一、做一个令人信服的伯乐 二、慧眼识贤才 三、聚才小策略 四、广聚良才的七字方针 第二节 巧识千里马 一、谦虚与人才 二、人才队伍建设 三、善于辨别人才

第三章 招聘与测试销售人员 第一节 销售人员的招聘筹划 一、如何招聘销售人员 二、招聘时应注意的事项 三、招聘工作的前期决定 四、人才的困惑 五、招聘的两大关键 六、招聘的分类 七、制订招聘计划 八、销售人员的招聘渠道 九、招聘的负责人 十、招聘应避免的误区……

第四章 选拔销售人才 第五章 合格销售人员的录用与融入 第六章 新销售人员的培训 第七章 销售人员的激励 附录

## <<发掘销售人才>>

### 章节摘录

这些基本素质构成了优秀销售人员丰富的知识结构，从而指导着他们不断地克服销售障碍，不断地取得进步，进而逐渐地从普通走向优秀，直至向卓越发展。

优秀的销售人员首先对自己有一个清晰的认知，对自己的追求、期望与定位非常明确，也就是说，优秀的销售人员对自己的职业生涯具有良好的规划。

然后他会根据这个规划，去调整、充实其知识结构，如准备必需的销售知识、法律知识、销售的专业知识，以及活跃于社会生活中的人际关系、社会角色等社会技能。

事实上，销售理念与法律意识、专业知识以及社会技能等反过来又会不断地促使优秀销售人员对其自我认知的提高与调整，如此这般，循环不断地推动着销售人员的成长。

具体地说，优秀的销售人员必须具备一定的 work 胜任能力，才能完成其个人销售任务，刷新公司的销售指标，进而实现公司的销售战略。

销售人员的工作胜任能力，就是指销售人员在完成某项销售任务时，所需要各种能力的最完备的结合，以使其创造性地迅速完成销售任务。

一般地说，销售人员的工作胜任能力由三个方面组成：首先是知识。知识是头脑中的经验系统，它是以思想内容的形式为人们所掌握，知识是个人能力形成的理论基础。销售人员需要的知识，既包括宽泛的销售理念、法律知识以及社会交往中的人际关系、社会角色等，也包括销售业务所涉及的专业知识、专业理论等。

<<发掘销售人才>>

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>