第一图书网, tushu007.com

<<成功销售经理的八大技能>>

图书基本信息

书名：<<成功销售经理的八大技能>>

13位ISBN编号：9787509604915

10位ISBN编号：7509604915

出版时间：2009-2

出版时间：经济管理出版社

作者：丁兴良

页数：236

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

<<成功销售经理的八大技能>>

内容概要

销售冠军一定能够成为销售经理吗?答案是否定的。
在营销界，经理人这个职业具有很大的挑战性，很多人只看到职业经理人“指点江山、挥斥方道”的潇洒，却很少了解他们背后的辛酸与无奈。
怎样才能成为一名成功的销售经理呢？
经过多年的经验总结，编写了这么一本《成功销售经理的八大技能》的书籍，主要向广大销售经理介绍如何提升销售管理能力，让销售团队更加强大，从而创造一个个新的业绩增长点。
　本书的每一章节都重点突出了作为一名成功的销售经理所应做到的一些细节工作，“细节决定成败”，这是成功法则之一。
本书是一本基本理论结合技巧、实际案例的书籍，区别于传统的理论书籍，具有很强的可读性，有利于读者吸收和运用。
这是一本针对工业品行业销售技巧的最佳用书，是一本金牌销售经理必读的书籍。

作者简介

中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人；IMSC（工业品营销研究院）首席顾问；国内大客户营销培训第一人。

2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”：
2006年被评为“中国+大企业培训师”；
2007年被第三届中国管理大会授予“杰出管理专家奖”：
“前沿讲座”、“支点国际”、“时代光华”、“黄埔大讲堂”的特邀专家；
曾任世界500强企Johnson&Johnson（全球婴儿护肤品排名第一）销售经理；
曾任凯泉泵业集团（国内水泵行业第一）资深销售经理：
曾任英维思集团（全球自动化阀门控制行业第一）阀门控制事业部副总经理。

在国外接受了国际销售培训机构TA0（讲师认证的培训；接受了美商博思能训练中心PMP管理课程训练师的培训；接受了美国太平洋研究院销售顾问的培训，等等。

通过17年的营销实战经历、13年的工业品营销经验、睥对工业品营销项目的研修，形成了一套实用的咨询与培训体系，受到全国工业品营销培训听众的一致好评。

书籍目录

第一章　远景规划：领航组织走向成功的基石　第一节 引领未来：企业愿景的伟大导航　　案例：AV7A在美国硅谷企业的愿景体验　第二节 全局思考：行业生命周期的四个阶段　　案例：毛利率是衡量行业生命周期的关键　第三节 知己知彼：SWO6分析与SyP细分的精华妙用　　案例：SwOT的缺陷　　第四节 构建体系：企业营销发展的组织架构　　案例：北京某工程有限公司组织架构设计流程第二章　目标制定：实现愿景的第一阶段　第一节 组织讨论：目标与计划的重要性　　案例：设定目标就像建一座金字塔　第二节 制定执行：目标管理的六大流程　　案例：上海XC自动化公司的目标管理　第三节 落实到底：目标分解的五个步骤　　案例：世界冠军的目标分解　第四节 目标反馈：目标的行动计划　　案例：SD公司的目标计划表第三章　招聘与甄选技术：塑造团队精英的关键　第一节 符合文化：企业核心文化价值观的含义　　案例：GE梦想启动未来　第二节 筛选标准：卓越人才的五个标准　　案例：著名企业的优秀销售人员素质标准　第三节 招聘精英员工的六大步骤　　案例：招聘销售人员的误区　第四节 细节为主：面试问题的设计原理　　案例：销售人员面试问题设计第四章　培训规划：增强组织能力的最佳途径　第一节 造血工具：销售技能模型的有效建立　　案例：IBM魔鬼训练　第二节 针对现状：典型销售测评工具　　案例：销售测评工具的有效应用　第三节 腾飞时刻：提高销售能力的方法　　案例：PP公司如何增强销售能力？　第四节 系统整合：建立销售培训体系　　案例：培训机构的选择第五章　领导力：不可或缺的人格魅力第六章　流程管理：保障有效执行的基础体系第七章　有效激励：提高战斗士气的强润滑剂第八章　绩效与薪酬设计：成就价值的核心纲领附录IMSC（工业品营销研究院）图书目录

章节摘录

第一章　远景规划：领航组织走向成功的基石　　远景规划阐述的是组织所能达到的未来理想状况。
远景规划不同于目标，它不仅有助于销售人员决定自己的奋斗目标，更重要的是它具有激励和指导作用，它能给销售人员以希望，使销售人员相信自己的能力，促使他们不断地进取。
　　第一节 引领未来：企业愿景的伟大导航　　“让每个人都拥有一辆汽车”是汽车大王亨利。福特在一百年前为福特汽车提出的愿景；“把欢乐带给世界”则是迪斯尼刚建立时的目标……可以这样说，愿景已经成为了牵引企业领导者前进的动力，成为了他们领导企业迈向目标的武器。
　　近年来，“愿景”这一概念越来越成为企业战略中的一个核心概念。
无论在国外还是国内，许多公司在经历了几次大的全球经济浪潮冲击后，在面临越来越严重的全球竞争压力下，开始愈来愈重视对企业进行整体性、全局性、永续性的审视和变革。
这种重视，不仅表现在对企业战略的普遍性的重视和应用上，而且表现在对企业愿景、带领企业通往未来的商业模式等的关注上。
对它们而言，企业竞争不仅是目前面临的市场竞争，而且是对企业发展和未来定位的竞争。
也可以说，“竞争”这个概念，在今天已经超出了“现实”的作用范围，被提前“贴现”了。
我们的管理者们，不仅精通于运作和使用“未来的价值”，而且开始准备和操练一场“未来的竞争”，那就是“企业愿景”引导与管理。

编辑推荐

《成功销售经理的八大技能》是在时对4766家企业销售经理进行采访、调研的基础上写成的。它是作者10多年销售管理经验的总结，通过了20多位行业专家的共同鉴定，得到了210多名企业老总的认可，是销售经理不可多得的工作指导书。

第一图书网, tushu007.com

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