

<<打造狼性销售团队>>

图书基本信息

书名：<<打造狼性销售团队>>

13位ISBN编号：9787510043765

10位ISBN编号：751004376X

出版时间：2012-4

出版时间：世界图书出版公司

作者：臧其超

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>

## <<打造狼性销售团队>>

### 前言

有人说销售人才是企业的“金山”，也有人用“三分天下有其二”来形容销售团队的重要性。这都说明了销售团队是公司获取利润的直接途径。

然而，这个团队流动性非常大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力的，如何留住销售精英，是很多企业一直想解决的问题。

越来越多的企业产生了以下疑惑：为什么销售培训总是没有效果？

为什么销售总额逐年增高，而利润却越来越低？

为什么年底的销售总额与年初的计划相去甚远？

优秀的销售人员为什么那么难招？

跳槽的销售人员为什么可以轻易地带走客户？

……优秀的销售团队是公司销售业绩的重要保障，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、实现项目销售的一线战士。

那么，我们应该如何让销售团队步调一致、默契配合、真诚团结，以至能实现最终的业绩目标呢？

其实，销售团队的建设与管理是关键。

狼性销售团队的建设与管理，从管理学抽象的“计划、组织、选拔、指导、控制”，到工作中组建团队、宣扬使命感、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度，再具体至销售任务的分配、行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，有书可查。

纲举目张，狼性销售团队的管理关键在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个狼性销售人员发挥出最大的战斗力。

销售经理管理销售团队，要站得高，看得远，必须要严格要求销售人员；销售人员也要转换思想，培养自信心，要经得起挫折，请记住：不经历风雨，怎能见彩虹！

并且以我多年的培训研究经验可以总结出：企业的机制和文化是打造狼性销售团队的核心，只有建设好机制和文化，才能发展团队，取得最终的成功。

总之，销售团队要具备狼性，要带着狼性这把剑上战场，这样才能发挥战斗力，才能在激烈的市场战争中获胜！

## <<打造狼性销售团队>>

### 内容概要

优秀的销售团队是公司业绩的重要保障，销售人员如同足球场上破门得分的前锋一样，是最终促成交易的一线战士。  
企业应该培养一支具有狼性的销售团队，由优秀的头狼带领精英团队，在销售中步调一致、配合默契，最终实现销售目标。

## <<打造狼性销售团队>>

### 作者简介

臧其超：

狼性销售培训专家，五维差异销售创始人，南京大学MBA、英国牛津大学国际经济硕士，清华大学、北京大学、西南财经大学、华中科技大学等院校特聘讲师，曾任雅芳中国、泰康人寿分公司的营销总监。

服务客户涉及金融、通信、电力、地产、医药等领域，主要客户有中国银行、中国建设银行、中国工商银行、美的集团、格力集团、南山集团、香雪海集团、泰源化妆品公司等知名企业。

## <<打造狼性销售团队>>

### 书籍目录

#### 第一章 如何才能成为狼性销售团队的头狼

##### 一、头狼需要避免的管理误区

1. 感觉错位，把自己当成销售人员
2. 个人能力强，领导力很差
3. 心胸狭窄，容不得下属成长
4. 感情用事，不会客观评价下属
5. 业绩好的就是人才
6. 目标不清，管理随心所欲
7. 沟通不注重方法
8. 对销售人员的招聘不上心

##### 二、头狼应具备的特长

1. 懂得合理安排时间
2. 能够成为员工学习的榜样
3. 有创意，能创新
4. 经验丰富，洞悉一切
5. 不专权，肯授权
6. 善于鼓励和赞美
7. 可信赖，成为员工的伙伴
8. 关心下属，处事公正
9. 掌握最值钱的资源
10. 严守底盘，有自控力

##### 三、头狼在销售团队中扮演的六种角色

1. 精神引导者
2. 团队目标规划者
3. 关心下属的好家长
4. 指导工作的好教练
5. 铁面无私的大法官
6. 销售工作的示范高手

#### 第二章 如何组建狼性销售团队

##### 一、寻找优秀的狼性销售人员

1. 对金钱敏感
2. 有自我个性
3. 带点自私
4. 善于察言观色
5. 有果敢的个性
6. 善于赞美他人
7. 头脑不需要太复杂
8. 能把良好行为重复成习惯
9. 有明确的目标

##### 二、正确处理有问题的员工

1. 业务技巧不熟练
2. 懒散疲惫，漫不经心
3. 变成队伍中的“鸡肋”
4. 狐假虎威，拉帮结派
5. 走私单，带走客户

## <<打造狼性销售团队>>

### 第三章 狼性销售团队如何开展工作

#### 一、转变销售思路

1. 做销售，跟着时代走
2. 别把营销当推销
3. 客户的感受最重要
4. 既要“推”，又要“吸”
5. 带着狼性这把剑上战场

#### 二、狼性销售增添三大流

1. 信息流：快餐时代，我们要快
2. 信用流：有信用才有稳定
3. 情感流：感情是要培养的

#### 三、应如何开展销售

1. 销售要找对路子
2. 时而要快，时而要稳

### 第四章 如何管理狼性销售团队

#### 一、狼性销售团队的管理铁律

1. 管理不能心慈手软
2. 距离产生管理美
3. 管理要站得高，看得远

#### 二、不同团队管理要点

1. 管效率型团队的四个要点
2. 管效能型团队的四个要点

#### 三、如何让销售人员具备狼性

1. 不经历风雨，怎能见彩虹
2. 鼓励是最好的强心剂
3. 适当考核才能激发潜力

#### 四、一手抓机制，一手抓文化

1. 机制漏洞，不可不抓
2. 有文化才是硬道理

## &lt;&lt;打造狼性销售团队&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：销售经理要考核的不应是个人的业绩，而是领导力。

所以说，销售经理应该成为一个局势的掌控者，而非一个亲身参与者。

这一点销售经理应该注意。

销售经理亲力亲为，就是因为他们做销售人员时，业绩遥遥领先，所以养成了“凡事不能没有我”的思维习惯。

当其做管理时，总是觉得下属做得不到位，认为自己苦口婆心地教导，下属却根本学不会，有一种“恨铁不成钢”的感觉。

慢慢地销售经理不相信自己的下属，不敢放手让下属独立完成工作。

事实上，如果销售经理事必躬亲，不但不能达到其预想中的效果，反而会变得很糟糕，并且下属也没有机会得到锻炼，这对销售团队的成长非常不利。

在这里我不得不提一个人，就是诸葛亮。

诸葛亮号称“智慧的化身”，但是他的领导力其实并不高明，而且他的领导风格也不为世人所推崇。

原因是什么？

下面我们来探讨一下。

诸葛亮有才华，这是毋庸置疑的，但是他为人专制，不善听取意见，不能知人善任、任人唯贤。

诸葛亮的管理其实是“能人管理”。

能人管理非常可怕，俗话说“强将手下无弱兵”，但是我认为“能人手下多无能”，能人不一定就可以聚集有才干的人。

如果有人能在诸葛亮面前谈论天文，正说得起劲，诸葛亮会摆摆手说：“你说的这些我都懂。”

那么这个人就会非常失望。

像这样的人无法在诸葛亮那里找到自己存在的价值，认为继续待在蜀国没有意义，还不如回老家种地，于是纷纷离开。

久而久之，就出现了“蜀国无大将，廖化做先锋”的局面。

强人和能人不能混为一谈，强人能文能武，是有“能”而强。

即强人具备优秀的的能力，有管理的才能，并且在事业上有杰出的表现，能够管理好下属。

而能人往往是自身的能力很出众，管理别人却不在行。

诸葛亮是能人，但却缺乏领导力，没有管理的才能，更将人的品德和才能混为一谈，不能很好地“用人”。

诸葛亮是如何用兵的呢？

“刘大将军，请你出马，看我的小旗子往哪边挥，你就往哪边打。

听懂了吗？

我如果……你撒腿就跑。

”最后诸葛亮还不相信人家，在将军临走之前给了他三个锦囊，告诉他不到困难时不能打开第一个，不到万不得已不能打开第二个，只要不是刀压在脖子上，绝对不能打开第三个。

这其实也是诸葛亮不信任部下的一种表现，认为别人只有按照自己的安排去做才是对的。

人才是需要锻炼的，但是诸葛亮没有意识到这一点。

《三国志·诸葛亮传》中有这样的论述：“政事无巨细，咸决于亮。”

”诸葛亮凡事都喜欢亲力亲为，不仅导致自己身体累垮了，还使得手下的人才没有展现才能的机会。不得不说不，诸葛亮的锦囊妙计令人称绝，令人折服。

但是另一方面，这会导致每一员大将都唯命是从，最后，只能培养出一群从来不动脑子的人。

这也是缺乏领导力的必然结果。

提升领导力首先要学会授权，到底怎么授权呢？

如果单纯地按照理论来讲，是很难说清楚的，大家也不容易理解。

就算理解了理论，真正操作起来，还需要把握一个“度”的问题。

并且很多人讲授权。

## <<打造狼性销售团队>>

往往是一刀切，搞完美主义，但真正在公司中操作，需要逐步推进，慢慢落实。  
我认为授权是分阶段的，第一阶段是“‘做”经理，第二阶段是“坐”经理，第三阶段是“作”经理。  
这三个字读音一样，但是字形有差异，所要从事的工作也不同。

## <<打造狼性销售团队>>

### 媒体关注与评论

企业发展就是要发展一批狼。

狼有三大特征：一是敏锐的听觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗的意识。

——华为总裁 任正非 要与狼共舞，你就必须成为狼！

——海尔集团董事局主席 张瑞敏 要有创业的激情，要有打仗的感觉，要如狼似虎，要成为饥饿的狼、饥饿的虎，要让人生畏。

——联想集团董事长 杨元庆

## <<打造狼性销售团队>>

### 编辑推荐

《打造狼性销售团队》作者臧其超，中国狼性销售第一人，五维差异营销创始人，国内排课量最多的培训师，连续3年“授课量全国第一”，2010年授课322天，平均每月排课26天以上。曾多次举办千人讲座，具有丰富的培训经验。

<<打造狼性销售团队>>

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>