

<<如何做好销售主管>>

图书基本信息

书名：<<如何做好销售主管>>

13位ISBN编号：9787545410471

10位ISBN编号：7545410475

出版时间：2011-12

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：陈明星

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>

## <<如何做好销售主管>>

### 内容概要

《如何做好销售主管》首先概述了销售主管的管理工作，然后系统地介绍了12个要诀，为你早日成为一名优秀的销售主管提供了依据。

## <<如何做好销售主管>>

### 书籍目录

#### 销售主管的管理工作

- 一、“管理”是个大问题
- 二、主管的素质是营销团队发展的关键
  - (一) 主管威信可以整合团队力量
  - (二) 掌握命令的艺术
  - (三) 要有成功者的思维方式
  - (四) 把握时间管理

#### 三、管理是要学会带兵打仗

- (一) 头脑冷静、分析到位
- (二) 巧妙处理人际关系
- (三) 建设顽强的销售团队

#### 要诀一：对销售人员要表示赞赏

- 一、表扬和肯定销售人员是你获得成功的关键
  - (一) 表扬创造效率
  - (二) 表扬的原则
- 二、如何对销售人员加以赞赏
  - (一) 在表扬中提出期望
  - (二) 学会“欣赏”下属
- 三、如何运用赞赏激发下属的潜能
  - (一) 对不同的销售人员应根据其需求区别对待
  - (二) 运用表扬的方式激发员工潜能

#### 要诀二：把销售人员放在首位

- 一、实行“人本管理”
- 二、如何把销售人员放在首位
  - (一) 洞察销售人员心理诉求
  - (二) 把销售人员放在首位的关键点

#### 要诀三：做下属情绪的调动者

- 一、销售主管自我情绪调节
  - (一) 销售主管要“自省”
  - (二) 销售主管要斗志高昂
  - (三) 销售主管要用积极心态感染下属
- 二、调动下属情绪
  - (一) 团队中的抱怨情绪
  - (二) 以“情绪管理”激发员工潜能
  - (三) 情绪管理分析
- 三、警惕员工情绪低潮
  - (一) 情绪测量
  - (二) 工作积极性测量
  - (三) 消除情绪低潮的方法
- 四、如何提高员工的工作激情
  - (一) 变惩罚为激励
  - (二) 学会“说好话”
  - (三) 帮下属疏减压力

#### 要诀四：工作中要公正公平

- 一、力求做到公正公平

## <<如何做好销售主管>>

- (一) 建立公正的工作氛围
- (二) 公正的前提是尊重
- 二、如何在工作中体现公正
  - (一) 细心对待员工
  - (二) 构建和谐的人际平台
  - (三) 避免走进人才误区
- 三、建立平等的团队竞争环境
  - (一) 注意疏导员工公平心理
  - (二) 建立高效的组织机构
- 要诀五：批评也要讲方法
  - 一、下属犯错，如何解决
    - (一) 有效地批评下属
    - (二) 让下属看到自己的错误
  - 二、如何让批评成为一种激励
    - (一) 批评的原则
    - (二) 掌握批评的艺术
  - 三、要让批评易于被下属接受
    - (一) 用表扬改正错误
    - (二) 提出建设性意见更重要
- 要诀六：做好骨干下属的工作
  - 一、如何留住骨干下属
    - (一) 留不住骨干下属的原因分析
    - (二) 让骨干下属获得被重视的感觉
    - (三) 把“为客户服务的理念”还给员工
    - (四) 如何留住骨干下属
  - 二、运用情感经营
    - (一) “情感经营”的由来
    - (二) 感情投资的方式
    - (三) 关怀员工，实现快乐工作
  - 三、如何驾驭和激励骨干下属
    - (一) 销售主管和业务骨干发生冲突时怎么办
    - (二) 如何驾驭和激励骨干下属
- 要诀七：敢于承认错误是种风度
  - 一、你是否拒绝承担个人责任
    - (一) 这个责任应该谁负责
    - (二) 拒绝认错的诱因
    - (三) 心理脆弱的表现
    - (四) 承认错误会使人觉得难堪
    - (五) 转移压力推卸责任
  - 二、在决策失误面前摆正心态
    - (一) 推卸责任危害大
    - (二) 培养承认错误的勇气
    - (三) 承担责任，赢得信任
  - 三、学会巧妙认错
    - (一) 自嘲是认错的好方法
    - (二) 学会接受别人的批评
    - (三) 妥善应对与下属的意见分歧

## <<如何做好销售主管>>

### 要诀八：有信管理才有道

#### 一、为何要建立诚信

- (一) 信用增强组织的凝聚力
- (二) 信用规范员工行为
- (三) 信用激发员工积极性

#### 二、如何建立自己的可信度

- (一) 树立信用管理的战略意识
- (二) 学会与下属交往
- (三) 如何建立自己的可信度

### 要诀九：进行授权管理

#### 一、每个人都想拥有权力

- (一) 授权是一种“责任激励”
- (二) 授权是为下属提供发展机会

#### 二、实施授权

- (一) 识人，授权的前提
- (二) 如何对下属实施授权

### 要诀十：做好公司与销售人员间的协调工作

#### 一、销售主管的上下协调艺术

- (一) 学会管理自己的上司
- (二) 学会调教员工

#### 二、加强自己的执行力

- (一) 加强自我控制的能力
- (二) 加强团队的执行力
- (三) 加强带领团队的协作力

#### 三、左右逢源带来高业绩

- (一) 处理销售人员与总部之间的关系
- (二) 学会化解冲突
- (三) 锻炼协调能力

### 要诀十一：加强团队建设

#### 一、销售危机的化解之道

- (一) 要勇于承担责任
- (二) 倡导团队成员共同作战

#### 二、如何加强团队的向心力

- (一) 做好授权工作
- (二) 加强下属参与

#### 三、如何建立高效的团队

- (一) 明确团队成员角色
- (二) 团队建设要诀
- (三) 让员工感到“我们最好”

### 要诀十二：帮助下属实现家庭与工作的平衡

#### 一、工作和家庭平衡的意义

- (一) 把奖金发给员工的家属
- (二) 实现工作和家庭平衡，可以达到的管理目标

#### 二、如何避免下属的家庭负面影响

- (一) 给家属发“红利”
- (二) 关怀销售人员家庭

#### 三、建立“工作—生活”计划

## <<如何做好销售主管>>

- (一) 像家属一样关怀员工身心健康
- (二) 实行弹性工作制
- (三) 帮助员工进行“自我管理”
- (四) 创造良好的工作环境
- (五) “一对一”交流的启示

要诀十三：业绩提高从“心”开始

### 一、销售主管的正确心态

- (一) 合作的管理心态
- (二) 对待下属的平常心态

### 二、要时常换位思考

- (一) 认识换位思考
- (二) 考察员工的心理预期

### 三、如何培养下属的积极心态

- (一) 主管要善于引导下属心态的走向
- (二) 以积极心态促成高业绩
- (三) 以心态管理打造团队力量

后记

<<如何做好销售主管>>

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>