第一图书网, tushu007.com

<<打造销售精英>>

图书基本信息

书名：<<打造销售精英>>

13位ISBN编号：9787801977991

10位ISBN编号：7801977998

出版时间：2007-10-1

出版时间：企业管理出版社

作者：[美]史蒂夫·约翰逊、亚当·谢维茨

页数：198

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

内容概要

《打造销售精英》——专门为你而作。
如果你是一位管理销售人员的销售经理、销售教练，对你而言销售不仅是事业，更是生活的全部。
那么，你应怎样改进你自己和销售团队的业绩呢？
承诺和奖金或许能使销售人员努力工作，但如果没有最新的见解、技巧和培训知识，作为一名管理者。
你的业绩仍然很难提高。
促进销售的关键是如何做适当的引导和培训你的员工走向卓越。
领导销售团队如同领导运动团队一样，只有好的教练才能充分发挥其潜力。
团队成员需要启迪、激励，需要最好的技巧、策略和大量的实践，而你的职责就是给予他们这些完整的内容。
对于那些想让自己和团队的业绩上一个新台阶的销售教练和销售经理而言，本书正是他们苦苦寻觅的指导手册。
这是一本实用的、具有可读性的书籍，本书由两位美国顶级销售培训顾问撰写、内容全面、特色鲜明，书中包括大量真实案例和成功事迹，它们均来自于作者的客户以及作者多年来在销售与销售指导方面的经验。
阅读本书，你将会发现它不仅与你息息相关，而且易于执行。
在书中，作者向销售教练和销售经理传授了具体的策略、分步指导和最前沿的思想，以帮助他们领导团队、提高业绩、打造具有优秀特质的销售人员。
书中大量的案例研究和专门的学习工具，可以帮助你理解以下关键问题：
●教练的作用和最佳行动方案。
●为自己和团队开发并执行工作计划。
●让最优者更上一层楼，将最差者淘汰出局。
●贯彻最佳行动方案要从最高销售管理人员做起。
●为团队提供反馈信息、激励和启迪。
●将最优秀者的技能传授给其他所有人。
●营造鼓励进取和表现的环境。
●提高你作为教练和领导的技能。
本书既适用于初涉销售行业的新手，也适用于销售行业的行家里手，更可作为销售教练和销售经理们训练销售人员的教练手册。

作者简介

史蒂夫·约翰逊（Steve Johnson）和亚当·谢维茨（Adam Shaivitz）是The Next Level销售培训与顾问公司的合伙人，销售和销售培训领域的顶级专家。
他们存这一领域的工作经验加起来有50年之久，为500，000名名销售人员和10，000多名销售教练和销售经理举办过培训课程。
他们的客

书籍目录

序鸣谢前言第一章 销售指导第二章 规划——指导的基础第三章 目标设定会议第四章 训练第五章 跟踪——“ 进展如何? ”第六章 实地指导第七章 销售会议和碰头会第八章 褒奖第九章 综合运用

章节摘录

在年度大学橄榄球赛第四场比赛中打成平局，这对教练来说是一个具有挑战性的形势。
这是本赛季与球队最强劲对手之间最重要的一场比赛（其对抗性相当于俄亥俄州立队-密歇根队）。
比赛在12月初拉开帷幕，场地上覆盖着积雪。
球队的首发四分卫在这场重大比赛前的周四训练中拉伤了脚踝，候补四分卫在第四场比赛之初就肩部受伤，球队退回到自己半场的10码线之内。
教练沿着边线径直向第二候补四分卫走去，这是一名没有经验的新球员，在整个赛季中都没有给中锋传过一次球。
他正在那里冻得瑟瑟发抖呢。
教练的指令非常明确：“我们需要你，孩子。
这是你大展身手的机会了。
带着球进攻三次，等到第四次的时候，你就踢悬空球。
”这名四分卫点点头，一路小跑到球员们拥作一团的球场上。
第一次进攻的时候，他将球传给后卫，后卫沿着右底跑了20码。
在接下来的一次进攻中，他又将球传给后卫，后卫又沿着左底跑了30码。
在下一次进攻中，他将球再次传给后卫，后卫直接跑到中场，整整40码。
在这个点上，球已经进了对方10码线。
到了第四次进攻的时候，在中锋抓到球之前，这名四分卫退后做好踢悬空球的姿势。
他远远地将球传给中锋，却将球踢出了运动场外。
当他小跑至边线时，教练正在那里等着他。
教练抓住这名四分卫的垫肩，咆哮道：“孩子！
你到底在那里想些什么？
”四分卫回答道：“我在想，我们的教练一定是世界上最愚蠢的教练！
”在这个案例中，这名教练是一位没有影响力的教练。
我们确信，只要执行得当，训练工作是能产生很好的效果的，本书所探讨的就是这个问题。
我们认为，在一名优秀销售人员诞生的过程中，训练工作是至关重要的一个环节。
因此，无论你是训练别人，还是接受别人的训练，或是进行自我训练，这本书都很有用！
我们为什么写这本书？
销售无所不在。
如果你的工作是转移产品、服务或理念，无论它们是有形的还是无形的，无论是从事内部销售还是外部销售，也无论你进行电话销售还是面对面销售，你所做的就是销售工作。
即使你不是一名职业销售人员，你也难免会试图说服某个朋友或自己的伴侣去看某部电影或去某个餐厅吃饭，或者试图向孩子说明做家庭作业的好处，或者试图向同事推荐某个想法，或者试图让他人为你的创意进行投资，或者躺在床上挣扎，说服自己应该早起工作，所有这些都是在进行销售。
每一个人都需要具备一种销售能力。
我们会让你知道成就一名优秀的销售人员应具备哪些素质。
尽管有一小部分人天生就是优秀的销售人员，但我们认为大多数人都是从销售训练中提升自身能力的。
不论通过哪一种途径，本书都会使你成为一名优秀的销售人员，让你的销售团队成为一支优秀的队伍。
由于销售机构类型的不同，优秀销售人员的特征在某种程度上也会有所差别。
以下是我们认为的优秀销售人员的一些特征：　●他们时时刻刻都想着超越销售目标。
●他们希望成为团队及企业里他人的榜样。
●他们以支持公司整体策略的方式代表公司形象。
●他们寻找独特方式来完善自己及团队。
●他们不断地要求自我进步。

以上内容只是我们根据对一流销售人员的观察所得出的一些优秀品质。
任何一位专业销售人员都明白，具备这些优秀品质并非易事。
本书充分考虑了当今工作环境下所面临的诸多因素与挑战。
●在如今的工作场所里，Y一代（18-22岁）、X一代（23-37岁）、婴儿潮一代（38-57岁）与老年人（58岁以上）齐聚一堂，工作场所的活力与差异性达到前所未有的水平。
如今成功的教练与销售人员必须能够根据不同人群，采取不同的优先方式。
●如今的沟通技术与手段也比以往任何一个时候都要发达。
这在为专业销售人员创造大量机会的同时，也产生了不少问题。
并不是很容易找到理想的沟通方式与销售人员或教练进行交流。
有时候，面对面沟通的效果要比电子邮件或语音信箱等方式更加理想。
●各个行业的竞争日渐激烈。
因此，专业销售人员在提高投资回报率、从现有客户获取更多回报以及寻找新途径达成更多交易等方面都面临着挑战。
当有些人已经用一些好方法取得个人或团队成功的时候，还有许多销售教练及销售人员仍在为此苦苦挣扎。
不论你是一名销售教练，或是有一位教练，还是在进行自我训练，本书都希望将真正的顶级销售教练的最佳训练方案传授给你。
本书为谁而写？
本书适合于所有从事销售工作的人，尤其是那些必须通过他人业绩来完成目标的人。
如果你属于以下人群中的一员，本书就是为你而创作的：　●希望开始销售生涯的人。
由于销售工作是掌握自己命运的大好机会，每年都有数千人踏入这个行业。
●企业家、企业主或独立销售人员。
你将学到如何确立责任标准，如何检验自己与世界最优秀销售人员之间的差距。
●销售员。
你可以将本书中的观点带入公司，或利用管理技巧进行自我管理并提高自己的业绩。
●销售教练。
你带领着一支销售团队，并希望能够不断提高团队销售业绩。
●销售主管。
你对带领销售团队的销售教练进行监督，因此你一直在留意可以提高企业销售业绩的一流方法。

编辑推荐

关上门，关掉电子邮件，不要接听电话，集中精力地来读这本书吧!阅读本书可能会花费您一个小时的时间(也可能是两个小时)，但这却是最有成效的一个小时(或两个小时)。
听取作者的意见，您的职业生涯(乃至整个公司)会因此而改变。
——马特·霍华德（美国银行基础金融与投资部太平洋西北分区主管） 《打造销售精英》很好地展现了在销售领域中不可单枪匹马的重要性。
无论是销售人员还是销售教练，本书里提供的工具都会帮助他们提高自己的工作效率。
这本内容详尽的指南会帮助你制定一个用于改进自己及团队成员技能的系统规划。
——马特·达拉（汽车租赁公司北美事业部部高级副总裁） 我早知道我会喜欢《打造销售精英》。
我曾经看到过两位作者与销售领导们一起工作的情景，而且知道他们名声卓著，但是这本书还是让我喜出望外。
任何以销售谋生的人或训练一线销售人员的人都应该读一读这本书。
——托尼·鲁蒂格利亚诺（自动数据处理(ADP)副总裁／首席学习官） 我认为，不论自尊心、资历或专业水平如何，所有人都希望被引导。
大家通常都倾向于被充满热情的人所领导。
这个训练过程为潜在的领导者实现卓越、充满激情的领导提供了指导、手段、资源与方法。
如果在阅读本书之后，你的行为还没有什么改变，那么你应该为此感到遗憾。
——汤姆·塞茨（财富顾问公司PiperJaffray的常务董事、高级副总裁） 《打造销售精英》专门为你而作。
如果你是一位管理销售人员的销售经理、销售教练，对你而言销售不仅是事业，更是生活的全部。
那么，你应怎样改进你自己和销售团队的业绩呢? 承诺和奖金或许能使销售人员努力工作，但如果没有最新的见解、技巧和培训知识，作为一名管理者。
你的业绩仍然很难提高。
促进销售的关键是如何做适当的引导和培训你的员工走向卓越。
领导销售团队如同领导运动团队一样，只有好的教练才能充分发挥其潜力。
团队成员需要启迪、激励，需要最好的技巧、策略和大量的实践，而你的职责就是给予他们这些完整的内容。
对于那些想让自己和团队的业绩上一个新台阶的销售教练和销售经理而言，《打造销售精英：美国51万人使用过的销售精英教练手册》正是他们苦苦寻觅的指导手册。

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