

<<铁军式营销>>

图书基本信息

书名：<<铁军式营销>>

13位ISBN编号：9787802493124

10位ISBN编号：7802493129

出版时间：2010-6

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：陈震

页数：183

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>

## <<铁军式营销>>

### 前言

蓦然回首，我已在一线市场历练搏杀近二十年，从莽莽撞撞地推销，到小聪明似的“耍心眼”，再到理性地分析，直至重新归零学习；从设计流程到逻辑架构，从个人英雄到打造团队，从带领团队创造奇迹、勇夺冠军，到批量复制、培养团队干部，再到跨行业复制和辅导销售团队，这一切勾勒出了我的营销成长轨迹：从无序到有序，从零乱到系统，从个人到团队。

很多经理人和我有类似的经历，并且今天还在反复摸索，对此我颇有感触。

目前，图书市场中讲销售技巧的书籍很多，但谈销售管理的却不多见。

其实，许多企业都需要销售管理方面的帮助。

而这些年，受惠于我的同事、领导还有老师，我在销售管理方面积累了一些心得、方法，现在我把它们写下来与你分享，以期帮你打造一支坚不可摧、勇夺目标的销售铁军。

## <<铁军式营销>>

### 内容概要

做销售，业绩是王道。

在竞争惨烈的市场上，销售主管如何“带兵打仗”？那些步入高绩效发展轨道的企业到底有哪些特别之处？有没有一套打造“销售铁军”的操练方法？“把未经培训的销售人员投放到市场，是替我们的竞争对手投放了一群‘职业杀手’，把我们潜在的客户都杀掉了。

”陈震凝练近20年的市场搏杀经验，近500家企业的销售团队指导实践，总结出了提升团队业绩的培养模式：不是局限于对销售人员进行简单管理；而是对他们进行科学地指导和训练；不是只停留在基本技能、相关知识的灌输，而是真正让销售人员具备独立工作的能力，快速提升工作绩效。

抢占市场，拼的不只是技巧，还有销售团队的管理艺术。

《铁军式营销》为企业管理者，尤其是销售经理如何对下属进行选择、训练和指提供了理论框架、实用模型，具体做法及典型的成功教练的案例，帮助你打造一支攻无不克、战无不胜的销售铁军。

## <<铁军式营销>>

### 作者简介

陈震，史上最牛的实战派营销专家

澳大利亚巴拉瑞特大学工商管理硕士；

上海交通大学客座讲师；

香港华人国际商学院领导力课程特聘教授；

《赢家大讲堂》电视网络教学栏目特约讲师；

盛世影响力教育训练集团“高管飞鹰训练营”和“新兵训练营”创办教练；

近20年市场销售团队管理经验，擅长团队管理、销售团队的训练辅导；

为数百家中外大中型企业授课培训，做专项辅导咨询，被安利(中国)公司，分众传媒集团公司等多家跨国企业常年特聘销售谈判讲师。

## <<铁军式营销>>

### 书籍目录

推荐序自序Part 1 选对你的兵 销售人员甄选心法 我们需要怎样的业务员? 如何让优秀业务员留下来? 面试时的提问技巧 参销售人员胜任力的360°评估 销售人员的四大评估标准 成功销售人员的共同点 销售铁军的军魂 没有不可能 赢的信念 在行动中求完美 强兵之前先强将 超越名利的使命感 不信邪的人 拒绝“吃套餐的干部” 做好事业的取舍 销售骨干的储备和锻造 要改变员工,先改变自己 标准的力量 关键干部与后备骨干 提升执行力的有效方法 三招打造销售骨干培养模式 将军是打出来的Part 2 打造销售铁营盘 销售人员战斗力的根源 识别“三个一样” “我要做”与“要我做”的颠倒之道 如何激励没有目标的员 怎样分析销售人员的需求? 追求快乐,逃离痛苦 惩罚多一些,还是奖励多一些? 非金钱激励法 用职业发展规划来引导 提供学习再造机会.....Part 3 销售铁军制胜谋略

## <<铁军式营销>>

### 章节摘录

销售人员的专业知识讲的就是对产品的认知度，他对公司的产品和技术能掌握到什么程度？

对客户的行业理解度有多高？

是否善于做计划书和制订方案？

这些都是考察专业知识领域的关键点。

假如最高分是10分，他可以达到几分？

我们可以评估员工在这个层面的表现如何，是需要改进，还是尚可，或者表现很好？

他在哪些方面可以做改进？

有效的销售技巧除了专业知识方面的考评，还要考察销售技巧。

在这个过程中，需要明确几个概念：· 做过业务的人和做得出业务的人一样吗？

当然有很大的不同。

所以，管理人员或者业务经理在面试的时候千万不要陷入这种误区：一看履历上写着曾经做过两年销售，就认为可以把他招聘进来，其实你最终会发现，在两年的销售期间他可能业绩是最差的，甚至都没有出过业绩；而看到另外一个人没有做过业务，就判断这个人做不出业务。

做得出业务和做过业务是两回事，千万不要单纯以经历去判断所有的一切。

因为，销售的经历并不代表他的销售成绩。

· 是都招老业务员好，还是都招新业务员好？

我在讲课的时候，很多学员跟我交流：“陈老师，我想问一个问题，我组建业务团队是都招老业务员好呢，还是都招新业务员好？

”我问：“老和新的标准是什么？

”

## <<铁军式营销>>

### 媒体关注与评论

一套过硬的销售管理体系绝不可能一蹴而就，陈震近二十年的市场搏杀经验足以让你放下疑虑，认真研究，并真正引入到自己的销售管理体系中，你会欣喜地看到它提升团队业绩的威力。

——盛世影响力教育训练集团董事长 易发久本书讲透了销售团队的三个关键环节——组、练、抓，道尽了打造销售铁军的实战韬略。

——中国营销实战专家 孟昭春陈震是我们分众传媒的特聘老师，为我们集团销售团队的打造和业绩的提升贡献良多。

——分众传媒集团公司董事长 江南春做企业不能单纯依赖明星员工，如何通过合理的训练，提升销售团队的人均业绩，是促进销售团队成长、推动企业发展的关键点。

《铁军式营销》为我们提供了一套完整的训练模式，直接应用，可以起到立竿见影的效果。

——北京意风家具有限公司董事长 温世权认真实践本书中的方法，就能登上业绩提速的“动车组”。

陈震老师毫无保留地将多年的管理实践经验呈现出来，以期帮助更多的企业提升业绩，这种精神非常可贵。

——上海美申环境设施设备有限公司董事长 王涤平

## <<铁军式营销>>

### 编辑推荐

《铁军式营销:打造高绩效销售团队》：陈震服务过的客户：强生（中国）、富士通、阿里巴巴、分众传媒、蒙牛乳业、胜利油田、东——方航空、虹桥机场、恒安集团、生命人寿、平安保险、太平洋保险、四川长虹、江南重工、上海航天设备总厂、TCL集团、三一、电子第一研究所、山东建设勘察院、上海电信、浙江电信、上海徐汇区政府、建行上海分行、工行上海分行、江苏银行、一汽锡柴、浦东煤气、三门核电、罗莱家纺、镇海炼化、永乐电器、世纪联华等近500家。

销售经理最不愿竞争对手看到的商业奇书。

三招二十一式，招招实用，式式见效。

提速3倍业绩的销售动车组。

分众传媒集团公司董事长，江南春倾情推荐。

世界500强，最受欢迎的西点课程。

三招二十一式，打造你的销售铁营盘。



<<铁军式营销>>

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>