

# 《不懂销售就当不好经理》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2011年10月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787506478199

## 编辑推荐

叶枫编著的《不懂销售就当不好销售经理》向销售经理们

叶枫编著的《不懂销售就当不好销售经理》向销售经理们论述了影响销售的各种因素以及各个阶段的销售策略，包括销售人员如何销售自己、如何找寻潜在客户、如何做好产品说明、如何接近客户、如何做好产品展示、如何成功地与人沟通、如何发挥销售人员的创造性等。旨在针对一位优秀的销售经理所要面临的大小问题，全面而有计划地引导，谋求各种问题的解决之道，并且提供具有实用价值与具备实践经验的指南。这不仅是一本供销售经理自学、提高的兵书，也是供那些有志成为销售经理的读者们的入门必读书。

论述了影响销售的各种因素以及各个阶段的销售策略，包括销售人员如何销售自己、如何找寻潜在客户、如何做好产品说明、如何接近客户、如何做好产品展示、如何成功地与人沟通、如何发挥销售人员的创造性等。旨在针对一位优秀的销售经理所要面临的大小问题，全面而有计划地引导，谋求各种问题的解决之道，并且提供具有实用价值与具备实践经验的指南。这不仅是一本供销售经理自学、提高的兵书，也是供那些有志成为销售经理的读者们的入门必读书。

## 内容简介

《不懂销售就当不好销售经理》由叶枫编著。

在市场经济条件下，企业的前途和命运不是取决于它生产出来多少产品，而是取决于它能销售出去多少产品。离开了销售工作，我们既无法找到体现企业价值的任何形式，也无法找到企业生存和发展的任何出路。因此，市场成为决定企业胜负的决斗场，销售水平的高低直接决定了企业的生死存亡。而拥有一支强大的而且是有战斗力的销售队伍则是企业在商战中获取成功的前提和基础，因此，现代企业的销售经理一定要懂得销售的知识。

世界著名的商界巨子松下幸之助曾经说过：“如果说企业的生产管理是科学，那么，企业的销售技能就几乎是艺术了。”在当代商战中，只有那些能够既体会并掌握基础的销售知识、技能，又能在各方面有所创新的销售经理们，才能帮助企业取得成功。经理们一定要把自己学到的、想到的各种方法在实践中加以应用，做到知行合一。所

有这些都是《不懂销售就当不好销售经理》这本书中要告诉您的。

## 目录

[显示全部信息](#)

### 在线试读部分章节

销售技能对于你，就如语言之于莎士比亚，性感魅力之于玛丽莲·梦露，强有力的沟通技能之于林肯、罗斯福以及马丁·路德·金等历史伟人。在你所选择的工作领域，销售技能能成就你，也能毁了你。在职位提升、获得理想工作等过程中，是否具备良好的销售技能将会产生极大的不同。而销售活动对于企业尤其重要，正像英国著名的管理专家罗杰·福尔克所说：“一个企业，如果它的产品和劳务不能销售出去，那么，即便它的管理工作是最优秀的，对于企业的前途和命运也毫无意义。”每个人、每个公司的成功最终取决于他们的销售成功。任何懂得一点公司是如何运作的人都清楚地知道：销售计划是一切预算和计划的前提。销售计划决定着所有其他业务计划的制订和实施，包括但不限于投资、人力资源、研发、采购、生产等。销售活动的重要性体现在许多方面，这里就其主要方面给出一些认识。

1.分工调节作用销售活动是社会分工的需要，它同时也反过来对不同分工进行着各种各样的调节。经过这种调节作用，一些常见的社会现象和社会存在形式才得以出现和发展。那些能被成功地销售出去的思想、产品、服务、解决方案、生活方式、金融产品、投资理念、个人和公司品牌等开始存在和加强，反之，则消亡。一句话，只有那些能成功销售自己产品的社会分工形式才得以发展和壮大。

2.支配着资本的流向以追求利益为目的的资本总是流向能为其带来成功销售的存在形式和组织，成功销售是任何个人、组织和国家获得持续资本支持的前提条件。

3.获取、加强资源支配权能带来成功销售的个人、团体和国家首先受到资本的追捧，他们将获得更多、更大的对各种资源的支配权，并希望通过这种支配权的使用，获取更大的销售成功，从而不断加强其对资源支配的地位。

4.财富、社会地位和国际地位各种资源支配权的大小影响着财富的划分、社会地位和国际地位的高低。财富的占有程度又进一步深刻地影响着个人和团体的社会地位、国家的国际地位。

5.个人行为 and 价值观由销售差异带来的财富和地位的不同对个人和团体的某些行为的形成、改变、加强有着深刻的影响，而在这种追求社会地位的过程中，那些能使销售成功的行为反过来又会对人们的价值观产生深刻影响。

销售活动是社会的基本活动销售是一种人与人之间交换所需生产物资和生活资料的过程，销售的普遍性已经是人人都无法逃避的现实。物资交换中存在着销售行为，精神及其产品与物资的交换也离不开销售。

同样的道理，一种精神及其产品也可与其他精神及其产品发生同上述销售概念一样的交流或交换。人不仅为其自身的基本生存而进行着形形色色的销售活动，人更为能过上更好的生活而时时处处地努力地销售着。

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)