

《销售总监日记》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年03月24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：9787113210823

编辑推荐

如果你总是无法成功推销出自己的产品；总是吃闭门羹，无法与客户维护良好的关系；做了很久的销售员依然没有升迁；一直想改变现状，却迟迟没有行动，那么，这本书就是专门写给你的！销售阶梯，每一次积累都是为了爆发，18年销售生涯全程回顾，18年销售经验无私分享，销售总导师级日记揭秘，为您展现销售界*境界。这是一本*实用的销售总监日记，作者倾尽心血，毫无保留地分享职业生涯终极成单秘籍，是每一位销售员不可多得的财富宝典。多家大型公司从业经历，18年销售与管理经验，历尽艰辛，从小职员做到上市公司总经理，无数条实用锦囊，帮助每一位平凡的销售人走向辉煌。不会讲故事的销售员当不了总经理，每一个故事都有秘密，每个秘密都藏着销售心计。你往上走的每一步，都在于你讲的故事是否动听。在故事中读懂销售，每一个真实案例都蕴藏着销售行业的秘密，读懂它，将使你受益匪浅。

内容简介

本书以作者的亲身经历的蓝本，详细叙述了作者从业务员到销售总监，再到上市公司总经理的过程中，在销售这条路上走过的不少弯路，摔过的不少跟头，这些失败的经验自然使作者积攒了很多宝贵的经验，这本销售总监日记，记录了作者18年间总结出来的“关键因素”，这些关键点不仅有销售技巧、工作经验、带领团队的知识，还有一些别人不会轻易说的秘密，而作者无私地把这些经验教训分享给在销售这条路上奔波的人们。

作者简介

西周目前是一家上市公司的总经理，不惑之年终于达到了职业*。一路走来，18年的风风雨雨，从0到1，从一无所有的业务员起步，一步步坐上销售总监的位置，并成功完成从销售到管理的转型。如今，开始从宏观层面考虑公司管理问题的西周，想把18年的销售经验写出来，给所有在这条路上奔波的人。作者一路走来的主要经历：业务员 紫江集团销售经理 易趣网招商总监 知名琉璃企业营销总监 大型集团公司销售总监兼直辖市分公司总经理 上市公司总经理

目录

第一章 精英业务员必经的成长之路职业话语的养成“扫楼”也有技巧非凡的勇气与敏锐的眼光如何与不同类型的上司相处第二章 挖掘客户资源了解客户的爱好与需求现场招待会的机会与把控通过网页信息挖掘客户Q群和微信是挖客户的好地方互联网时代销售人

员的生存法则定期推介，为客户提供最新信息重视经销商与代理商抢单成功的奥秘客户杀价的应对策略客户深耕法第三章 残酷世界的生存法则抓住一切让自己闪光的机会小智小愚是一种生存智慧与“嫡系”深交关于站队的问题高情商让你在职场中游刃有余听懂老板的话术找机会接近高层游刃于高管之中第四章客情关系客户分类的奥秘维系客户的技巧不同的招待方式为客户创造归属感交情的意义深情的意义客户是剩女给予女性合作者小恩小惠第五章 团队管理的艺术对老牌业务员的把控招聘的眼光激励新员工培养自己的“嫡系”建立“嫡系”友情信任和放权勇于让下属出彩激励机制团队整体目标善于纳谏各司其职提升团队效率第六章 管理者的智慧设定明智可行的目标控制场面的能力发挥行政人员的作用重视财务人员同盟的运用企业文化的建设第七章 在谈判中占据上风职场与业务谈判中的灰色术语如何面对扯皮的公司讨要货款的智慧关键时刻亲自出马第八章 总结和规划调整关于收入的反思做事风格与销售规划的反思客户属性的再思考行业前景职业规划的调整结语附录附录一 客户分析附录二 销售人员心理暗示技巧附录三 销售人员接近客户的技巧

前言

[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)