

《批量制造销售精英》

书籍信息

版次：1

页数：212

字数：210000

印刷时间：2007年09月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787301125441

内容简介

如何找到有潜力的销售“人材”，把他培养成为销售“人财”并保住这些“人才”是最令销售管理人员头疼的问题。本书作者凭借多年跨国公司一线销售管理与培训辅导经验，从实战的角度出发，不仅详细论述了选、育、用、留销售人员的具体内容，而且还为读者提供了很多实用、系统的销售精英培养方法和工具。书中的内容都是作者在世界500强公司和知名顾问公司管理与培养销售人员的实战心得，曾在多家公司实施，效果显著。

本书针对性和操作性强，兼顾理念激发和过程分解，是企业销售团队内部培训适用的实用参考书。特别适合于总经理、人力资源经理、销售经理、销售主管、销售培训师，以及其他对此主题感兴趣的人士阅读。

作者简介

陈宁华，中国发展战略研究委员会研究员，美国权威BTLS火凤凰协会荣誉会员，UEST&CIIT CPT专业认证培训师，中国营销传播网、《销售与市场》等多家权威营销媒体专栏作者。曾在多家知名公司担任销售总监、销售培训经理、高级培训顾问。

擅长领域：高效能销售培训体系、专

目录

前言

第一章 基于能力的人才培养

第一节 能力的定义、构成及特性

第二节 能力发展的四个阶段

第三节 销售精英的七项能力特质

第四节 常用的销售能力评估方法

附录1-1销售中如何听、说、问

附录1-2销售工作成果述职表

附录1-3面对面销售技能评估表

第二章 选才

第一节 影响选聘策略的因素

第二节 招聘中常见的误区

第三节 建立适合的销售能力体系

第四节 销售人才选聘工作流程

附录2-1上海某保险公司销售职位申请表

附录2-2电话销售流程与技能考核表

第三章 育才

第一节 培训

第二节 辅导

第三节 教练

第四节 授权

第四章 用才

第一节 准确把握员工的状态

第二节 制订发展计划

第三节 结果导向与行为导向

第四节 应用销售管理的“五种武器”

附录4-1 销售员个人发展计划表

附录4-2 每日行动记录

附录4-3 看板管理表单格式

附录4-4 销售理单工具

附录4-5 基本状况分析表

附录4-6 销售人员能力评估表

附录4-7 销售流程及技巧应用表

附录4-8 活动量分析及检讨

附录4-9 业绩检讨记录及评价

第五章 留才

第一节 领导风格与组织气氛营造

第二节 激励关键员工

第三节 防止销售精英流失

后记

现状·趋势·使命

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)