

<<顾问式销售团队>>

图书基本信息

书名：<<顾问式销售团队>>

13位ISBN编号：9787111201953

10位ISBN编号：7111201957

出版时间：2007-1-1

出版时间：机械工业出版社

作者：陈关聚著

页数：164

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>

<<顾问式销售团队>>

内容概要

顾问式团队销售是复杂产品销售模式变革的方向，如何将这一销售战略落实为具体的行动？
如何打造一支高效的顾问式销售团队？

作者剖析了大量成功与失败案例，从实战的角度出发，诠释了顾问式销售团队的5大核心问题：顾问式销售团队组织设计；顾问式销售团队成长管理；顾问式销售团队运作机制；顾问式销售团队冲突管理；顾问式销售团队绩效管理。

本书案例丰富，理论框架清晰，语言流畅，通俗易懂。

本书适用于企业营销部门、人力资源部、售前服务支持部门的管理者、售前顾问及销售人員。

<<顾问式销售团队>>

作者简介

陈关聚，西安交通大学管理学博士，高级经济师。

曾在联想集团、北京东方通信、北京用友软件集团等企业任职，从事人力资源管理、销售管理、项目管理和ERP高级顾问等工作，具有丰富的实战经验。

现供职于西北大学经济管理学院，从事教学与研究工作。

<<顾问式销售团队>>

书籍目录

推荐序一 推荐序二 第1章 步入顾问式销售时代 销售模式的变化 顾问式销售单兵与顾问式销售团队 顾问式销售团队模式的优势 顾问式销售团队是不可逆转的变革方向 本章小结 第2章 顾问式销售团队组织设计 顾问式销售团队的组织设计 顾问式销售团队的角色设计 顾问团队的薪酬变革 选择何种组织设计模式 本章小结 第3章 顾问式销售团队的成长 选择适当的团队成员 客户优先对顾问资源配置的影响 顾问式销售团队成长阶段 本章小结 第4章 顾问式销售团队运机机制 会议磋商机制 信息沟通机制 过程监督机制 顾问式销售团队费用保障机制 本章小结 第5章 顾问式销售团队冲突管理 顾问式销售团队的冲突源 冲突的平均强度 冲突解决模式 本章小结 第6章 顾问式销售团队绩效管理 顾问式销售团队绩效管理难点 顾问式销售团队个人绩效评价策略 顾问式销售团队个人绩效评价反馈 个人绩效评价的注意事项 团队绩效评价 本章小结 参考文献 后记

<<顾问式销售团队>>

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>