

<<卓越销售团队必修课>>

图书基本信息

书名：<<卓越销售团队必修课>>

13位ISBN编号：9787121038778

10位ISBN编号：7121038773

出版时间：2007-3

出版时间：电子工业

作者：史蒂芬·谢夫曼

页数：215

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>

## <<卓越销售团队必修课>>

### 内容概要

《卓越销售团队必修课》作为销售经理，必须管理好自己的团队，才能取得优异的销售业绩。在《卓越销售团队必修课》中，美国最权威的销售培训大师史蒂芬·谢夫曼针对销售经理面临的种种问题，将销售艺术与销售培训结合起来，内容涵盖了最基本的销售概念和最先进的销售技巧，销售经理可以由此学会如何监控自己的团队并提高成员的素质，其最终目的是排除不利因素的干扰，有效地培训销售团队中的每一个成员，从而提高团队的整体销售水平，成为令人瞩目的明星销售团队。

## <<卓越销售团队必修课>>

### 书籍目录

第1部分销售经理应具备的基本知识1真正发挥作用的是什么2告诉我你的销售数字3这就是我的秘诀4转折点5你该怎么做6同行的压力与家庭的压力7工作选择8只有热情是不够的9错误的榜样10难题11解决方法12培训模型13奔向目的地14游泳健将的启示15经验小结16变化和过渡曲线17销售人员职业生涯的5个阶段18回顾第2部分你了解他们的角色吗19角色差异练习20销售人员如何看待自己的工作21 110项内容与两项内容22 “嗨，我正在做事情！”23销售经理的角色24资深销售人员的角色25你为什么还要这样做26你可以提供帮助的其他方法27回顾第3部分他们具备相应的技能吗28让人头疼的事情29重要的销售技巧30第一大竞争对手31第一大潜在客户32销售过程的4个步骤33寻找销售项目机会34三条重要的沟通原则35高强度压力与低强度压力36时间与销售周期37拒绝的方式38三角模型39 “你漏掉了一类客户！”40机会客户41销售会议42工具表43销售关系的层次44回顾第4部分销售人员在实践这些技能吗45一条原则，百般变化46应用15个培训要素47利用培训要点进行预测48为每位销售人员花5分钟做预算——一定要做49培训过程中普遍需要注意的事项50销售人员忘记寻找潜在客户的几种情况51培训销售人员的4种方法52销售人员的常见个性类型53召开一对一培训会议的艺术54一对一培训会议的补充55培训会议准备表56培训的另一面：发现团队中的优良素质57培训方案58在培训会议中可以使用的表格59与团队并肩工作：8周培训计划60 8周培训计划提纲示例61回顾第5部分组建并保持一流的销售团队62组建一流的销售团队：该做的事情63组建一流的销售团队：不该做的事情64具体的面试问题65薪酬计划66培训和挽留67什么时候该解雇销售人员68提高时间管理技能69浪费时间的40种坏习惯70在销售人员的试用期之后解雇之前，必须做哪些事情71管理电话销售团队的几点特别说明72电话销售人员面临的挑战73回顾附录A销售经理可用资源

<<卓越销售团队必修课>>

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>