

<<成熟期销售系统训练>>

图书基本信息

书名：<<成熟期销售系统训练>>

13位ISBN编号：9787301178331

10位ISBN编号：7301178336

出版时间：2010-10

出版时间：北京大学出版社

作者：秦毅

页数：216

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>

## <<成熟期销售系统训练>>

### 前言

伴随着销售人员在成长期的出色表现，销售队伍的管理者似乎有理由相信，当一个销售人员进入成熟期，即在公司做业务四五年以后，似乎业绩应当更加出色、工作应当更加敬业、服务客户应当更加具有创造性……但事与愿违，当一个销售人员做到四五年之后，懒散、疲惫、自以为是、牢骚抱怨等不良情绪开始抬头，原以为可以成为团队领头羊的他们，此时却在拖团队的后腿，最终成了领导手中的烫手山芋……上述现象并非偶然，其实也是销售人员成长规律的一种客观反映，此时销售队伍管理者最应该做的，就是调整销售人员的心态、引导他们的思维、辅导他们的技能并给他们指明成长与发展的方向。

但许多事情都是“知易而行难”，尤其是改变他人，并且不要忘记，此时要改变的对象可不是销售新兵，而是已经进入成熟期的老销售人员，他们业务精通，技能熟练，客户广泛，并且拥有过辉煌的过去……但作为管理者，此时必须知难而上，因为改变这些老销售人员，不仅对他们自己，而且对整个团队都至关重要。

此时的管理者应当遵循成熟期销售人员的个性特点，结合此阶段销售人员所面临的典型问题，组合运用多种教育训练方法，在知识、技能和观念态度上，对这些老销售人员实施有针对性的辅导和帮助，从而使这些处在成熟期的销售人员重新振作，为团队也为他们自己创造更辉煌的明天！

## <<成熟期销售系统训练>>

### 内容概要

业务熟、市场熟、客户熟、环境熟……当一个销售人员从事销售工作四五年之后，就会进入到成熟期。

从普遍情况来看，成熟期的销售人员其能力表现、绩效情况、进取意识及对公司的整体贡献等，反而不如从业时间更短的成长期销售人员，究其原因，就是销售人员进入成熟期之后，缺乏进一步的培养、指导和激励，而使他们的知识、技能和心态产生了老化现象。

针对成熟期销售人员的特点，本书选取了市场机会的漏斗管理、销售人员的自我管理、销售人员不良心态的产生与调整、老业务员疲惫感的形成与调整、销售队伍的在岗辅导与教练等几个关键的内容进行了详细阐述，力求帮助管理者对他们进行有效的训练和指导，使他们焕发二次青春。

## <<成熟期销售系统训练>>

### 作者简介

#### 秦毅

实战派营销管理体系设计专家、管理者及销售人员进行系统培训专家。  
北京大学光华管理学院营销管理专项MBA、北京师范大学发展与教育心理学硕士、国家注册咨询师、国家注册职业指导师。  
北京大学企业家研修中心、国务院企业调查中心、中国企业家协会等多家机构特聘营销管理专项顾问。  
清华大学继续教育学院、上海文大安泰管理学院、浙江大学管理学院等多所大专院校总裁班特聘教授。

自1992年起开始从事销售、区域管理及公司整体运作，并一直致力于企业营销体系设计和营销队伍培养方面的研究，提出了塑造企业营销优势的五个步骤、营销管理的效率效能分类法、销售队伍薪酬激励体系设计、销售队伍培养的四个冲程、大客户采购过程中的梅花分配、客户价值的大五模型、区域市场管理者心理压力排解等多项研究成果，并著有《金牌销售经理》等多部专著。

## <<成熟期销售系统训练>>

### 书籍目录

阅前总自检前言引子 尼莫的故事之远望之林第一章 成熟期销售人员的培训要点 一、成熟期销售人员的七大问题 二、成熟期的培训要点第二章 运用销售漏斗管理销售机会 一、销售漏斗管理法的目的 二、销售漏斗管理的具体步骤 三、销售机会汇总表第三章 销售人员的自我管理 一、销售人员自我管理中的常见问题 二、销售人员自我管理的常用方法 三、销售人员自我管理的常用表单第四章 气愤抱怨情绪的形成与扭转 一、观念态度的形成机制 .....第五章 成熟期销售人员疲惫感的形成与调整第六章 销售教练与在岗辅导参考答案后记

## <<成熟期销售系统训练>>

### 章节摘录

插图：那一夜的风并不阴冷，相反，尼莫在巢中还感到了一丝暖意，这温暖让尼莫感到格外舒服，他睡得很深很甜……睡梦中，山林又变成了绿色，有树叶，有青草，有野兔，那野兔满山遍野地奔跑，尼莫疯狂而兴奋地追逐着，穿过熟悉的丛林，越过山谷中的那条小溪，跨过每天必过的山冈，最后来到了一座山崖下……“噢，这地方好熟悉呀！

以前肯定来过，而且不止一次……啊！

想起来了，这是妈妈的山崖，是我跟哥哥们一起长大的地方！

妈妈，哥哥，你们在哪儿？

”尼莫边呼喊着边快速飞上那峭壁间熟悉而温暖的小屋，他坚信妈妈和哥哥们就在那里，正等待他团聚……但突然，峭壁上出现了一个熟悉的身影，她高高地屹立在斜伸出来的枝杈顶端，被斜射的阳光笼罩着，正是妈妈。

但此时的尼莫有些吃惊，因为妈妈的目光不是慈祥而是充满严厉甚至冷酷。

“妈妈，我是尼莫，我回来了，您怎么用这种眼光看着我？

您不认识我了吗？

”尼莫不停地呼唤，语气近似哀求，但换来的不是妈妈慈祥的笑容，而是俯冲下来后闪电般地扑打。尼莫被妈妈有力的翅膀打得在空中翻了个跟斗，刚刚落在一个树枝上还没有站稳脚跟，妈妈的利爪又凶狠地抓了过来。

尼莫慌忙后退，但几片羽毛已随风飘下山谷。

“妈妈，这是怎么回事儿？

我是尼莫，我想回家！

”尼莫一边哀求一边继续后退，但妈妈一言不发地继续追赶、扑打、撕咬……恍惚中妈妈追赶的不再是自己，而变成了大哥，尼莫又想起了儿时离家的那一幕：大哥在奔跑、哀求；二哥来不及说话就被妈妈赶下山谷；三哥绝望地抓着枝干，任凭妈妈的利喙在身上撕咬；最后是自己，面对山林，义无反顾地一跳……霎时间尼莫感到到处都是妈妈严厉的目光，到处都是大哥散落的羽毛，二哥正在一跳一跳地奔逃，耳边是三哥绝望的呼喊，这呼喊带动着树枝剧烈摇晃，最终“咔”的一声巨响，整个巢彻底颠覆……

## <<成熟期销售系统训练>>

### 后记

1992年的深秋，火车驰骋在中原大地上，车厢里烟雾弥漫，人声嘈杂，到处拥挤不堪。两节车厢的连接处，一个眼神稚嫩的青年，披着旧风衣蜷缩在角落里，他手里拿着一个小本，膝盖上是列车时刻表，正在写写画画：“第一站到信阳，先见赵支队；然后往回走，再到驻马店，沈科长是关键，有机会就一块儿吃个饭；从漯河去平顶山，路最顺，但估计到那儿就挺晚的了，只能住下，只好第二天一早直接堵门口见蒋局长……”那是这位青年的第一次远行，也是第一次踏上自己的销售区域，那一次的旅行拜访其实很不顺利，除了费用没超标准之外几乎没有任何收获，但就是这第一次，使他成了一个推销员，成了中国数百万销售大军中的一分子。

光阴似电，日月如梭，当年的那位青年眼角已经有了皱纹，鬓角也染上了白发，但他依然在操劳奔波，脑子里想的依然是市场、客户、方法、订单、利润……感谢带我迈进销售门槛的老丁主任，感谢鼓励我进入咨询行业的徐礼集老师，感谢给我第一个平台让我走上讲台的理实华恩公司，感谢东方佳讯的伙伴，感谢从业二十年来无数客户对我的信任，感谢家人特别是爱人曲燕对我的支持，没有他们，就没有我今天的感受，也没有这连续四册几十万字的脉脉文章……又到深秋，北京的西山层林尽染，一位中年入正穿行在山间，他费力地登上了一个缓坡后，回头望了望身后弯弯曲曲的山道，又抬头看了看前面依然不见尽头的台阶，喘了几口粗气，又开始了一瘸一拐地艰难攀登……

## <<成熟期销售系统训练>>

### 编辑推荐

《成熟期销售系统训练》：成熟期是指，销售人员在一家企业工作四五年以后的时期，此时的销售人员业务熟、客户熟、运作熟……然而身心疲惫、得过且过，不做好成熟期的培训，只能提前终止销售人员的职业生涯。

全程全能的实效培训，为每个阶段的销售人员量身订做的成长方案。

成熟不等于优秀，不要让成熟的销售人员变成企业的包袱。

销售人员四阶全程培训严格遵守“最佳教育期”的原则，将销售人员从入职到成熟的整个培训过程分成四个阶段——入门期、生存期、成长期和成熟期。

在不同时期，只提供给销售人员能掌握、会应用的知识和技能，避免过早或过晚的培训干扰销售人员的学习效果。

该体系来自对近百家企业销售人员的研究分析，涵盖优秀销售人员必须掌握的36项核心训练的内容和步骤。

<<成熟期销售系统训练>>

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>