

<<打造你的金牌销售团队>>

图书基本信息

书名：<<打造你的金牌销售团队>>

13位ISBN编号：9787504456601

10位ISBN编号：7504456608

出版时间：2006-7

出版时间：中国商业出版社

作者：陈芯茹

页数：220

字数：330000

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>

## <<打造你的金牌销售团队>>

### 前言

一个优秀的销售团队应当是怎样的 你的销售人员属于何种类型 一个优秀的销售团队应当是这样的：销售员应是任何顾客需求、出售产品的专家。

每个销售团队的任务是世界上有效率的销售团队的水准基点。

NHA的高级主管，原Pmcter&Ganlhle公司的销售主任Nick Heptonstall说，所有全球性的赢家都成功地做了五方面的工作：销售策略、销售运作、组织结构、人力资源及领导能力。

他惊讶地发现只有4%的销售经理做过销售演示给销售新手，“旧的销售领导能力怎么了？” 打造一个优秀的销售团队非常时髦，但大多销售经理却全然为盲目猜测的行为，组织结构必须支持销售策略。

打造的目的不仅是为产生更高的销售效率，同时也是为了提高销售员的素质，优秀的销售人员需要新的基本技能，他们应当更有学问，应当在数学和计算机上受到良好教育，他们必须是“小总经理”。

使销售团队要从“可怜又愚蠢的步兵”到公司的精英，“销售员不是天生不好，是他们的经理们使他们变成这样的。

” 但国内企业，尤其是中小企业的销售团队要达到这一目标，还要走一条漫长之路。

现在，你看看你所带领的销售团队在这条金牌之路上还处于什么样的阶段：（一）商务旅行者 这种销售人员在善意地进行销售，他衡量行动甚于衡量结果，他从不试图理解顾客的需要，总之，他是过时的销售员。

遗憾的是，全国近20%的销售员正处于这一行列。

（二）产品小贩 主要停留在对其产品进行清单、照片层面上的销售，比起接近目标的狙击手来说，他的办法更像不断开火的大炮，目前有20%的销售人员属于这一行列。

（三）顾问型销售员 这种销售人员对销售很专业且有热情，他知道他的角色应是从顾客的观点角度去识别理解顾客的需求，他被顾客视为问题的解决者，他在所售产品中是专家。

（四）“支撑资源” 在所有销售的产品服务及顾客所需求的产品服务上，他都很在行。

也许对每个顾客如此这般可能不现实。

招聘销售人员和创建未来销售队伍的秘密，是去识别你的公司，你的顾客在哪一行列，然后去决定你以及你的顾客从哪里做起。

发展行动计划最主要的目标是使市场份额升跃至下一行列，而且你必须在全过程中标出目标并对之衡量。

一个理想销售团队的团队架构（一）销售团队的使命和目标 通过建立销售渠道和建设销售队伍，达到公司营销目标，并持续推动业务发展。

（二）销售团队整体架构 三大硬件：销售领导小组+销售部秘书组+实地销售队伍 其中，销售领导小组由总经理、销售总监和销售副总监组成，负责整个销售业务发展的组织建设的领导工作。

销售部秘书组由三个秘书组成，负责销售部订货—发运—结算流程的运作和协调。

实地销售队伍：由市场经理、区域经理、客户经理、销售代表组成，负责各个地区的具体业务运作。

三大软件：品牌销售模式+销售部操作系统+计划与评估体系 品牌销售模式：销售部建立并管理全国销售渠道的动作模式。

销售部操作系统：销售部组织结构的管理系统，包括整体架构，部门及人员的角色和职责，以及规章制度。

计划—分析—评估体系：销售部各个部门和层次的计划制定和分析评估，包括年度、季度、月度三种类型。

这个理想的“3+3”模式可以作如下理解：三大硬件好比一个人三个部分的有机组合；而三大软件好比这个人前进的道路；品牌销售模式与销售部操作系统如同支撑道路的两侧路基，分别规范了业务运作和组织建设的发展模式；而计划与评估体系如同此道路上的灯塔和里程碑，提示现在的位置和前进的目标。

（三）销售人员的职业发展道路 销售代表—客户经理—市场经理—大区经理。

（四）销售团队宗旨 销售部奉行“以人为本”的宗旨。

## <<打造你的金牌销售团队>>

(五)销售团队人员工作的6大原则 1. 用数据事实讲话； 2. 一切从结果着想； 3. 思维清晰和行动果断； 4. 为对方考虑容易的下一步； 5. 积极主动并勇于创新； 6. 注重开源节流。

## <<打造你的金牌销售团队>>

### 内容概要

你是否正为组建一个优秀的销售团队而不知从何下手？

你是否觉得员工越来越多，你却越来越忙？

你是否为员工的频繁流失而头痛？

为什么部门经常总结经验，却依然难以突破自我？

销售是企业的生命之源，而销售团队则是企业在市场上冲杀的先锋，因此销售团队的建设是企业发展的重中之重。

那么，如何建设一个高效有序的销售团队呢？

本书从销售团队的组建，培训、激励等销售的各个方面入手，讲述了如何组建一个金牌销售团队，以及怎样在规范化管理的基础上，打造销售团队的团队精神。

你的公司飞速发展，业务蒸蒸日上，人员急剧增多、机构日见庞大……但当这一本来临的时候，你是否已经做好了充分的准备？

或者即使你做好的充分的准备，但你的团队是否已经像你一样做好的准备？

或者，如果你还是公司部门主管，部门的管理问题是否也已经开始让你伤透乳房筋？

作为公司高层，你是否总有一种劲使使不出、力不从心的感觉？

组建一个销售团队所必需的硬件，其中包括：组织架构，团队制度，动作规范，以及销售团队成员的招聘与培训。

在组建一个销售队伍后，还需要的软件，其中包括：团队的精神内涵，对成员的团队精神训练，以及如何打造销售团队的核心竞争力。

在业绩实务中，销售主和在管理销售团队时所遇到的实务方面的问题，其中包括：怎样培育一个销售团队，销售团队的绩效管理与销售人员的行动管理，以及对销售人没基本销售技能的训练。

## <<打造你的金牌销售团队>>

### 书籍目录

第一篇 团队制度篇 引言：优秀团队组建的“12321”法则 1. 销售团队组织与人员职责 1.1 销售领导小组 1.1.1 销售领导小组简介 1.1.2 销售领导小组职责 1.1.3 销售领导小组工作制度 1.1.4 销售领导小组人员分工及职责 1.2 销售团队秘书组 1.2.1 销售团队秘书组简介 1.2.2 销售团队秘书组职责 1.2.3 销售团队秘书组工作制度 1.2.4 销售团队秘书组人员分工及职责 1.3 实地销售队伍 1.3.1 实地销售队伍简介 1.3.2 实地销售队伍职责 1.3.3 实地销售队伍工作评估标准 1.3.4 市场经理 1.3.5 区域经理 1.3.6 客户经理 2. 销售团队运作系统 2.1 销售团队运作系统设计 2.1.1 销售团队运作系统概述 2.1.2 销售团队运作系统设计 2.2 销售团队运作系统流程 2.2.1 销售团队运作系统流程简介 2.2.2 订单处理 2.2.3 货物发运 2.2.4 货款结算 2.3 信用额管理制度 2.3.1 信用额管理制度概述 2.3.2 信用额季度更新机制 2.4 配额管理制度 2.4.1 配额管理制度概述 2.4.2 配额管理制度运作细则 2.5 辅助销售物品管理制度 2.5.1 辅助销售物品管理制度概述 2.5.2 辅助销售物品管理制度运作细则 2.6 附则 2.6.1 客户退货原则 2.6.2 客户退货程序 2.6.3 销售团队、财务部、储运部每月例会 3. 销售团队的政策与制度 3.1 销售经理本人的各项费用及报销制度 3.1.1 销售经理的短期出差费用制度 3.1.2 销售经理的长期出差费用制度 ..... 4. 销售人员的招聘 5. 销售人员的培训

第二篇 团队精神篇 引言：罗文还是南郭先生？

1. 建立起销售团队的团队精神 2. 销售团队素质训练之一：自信是成功的基石 3. 销售团队素质训练之二：保持你的激情 4. 销售团队素质训练之三：每天乐观地工作 5. 销售团队素质训练之四：事业，在诚信中上升 6. 销售团队素质训练之五：忠诚敬业 7. 销售团队素质训练之六：专注 8. 销售团队素质训练之七：勤奋 9. 销售团队素质训练之八：坚忍不拔，走向成功 10. 锻造销售团队的核心竞争力

第三篇 业绩实务篇 引言：案例分析 1. 销售团队的培育 2. 销售团队的绩效管理 3. 销售人员的行动管理 4. 销售人员的顾客态度反应练习

## &lt;&lt;打造你的金牌销售团队&gt;&gt;

## 章节摘录

4.1.4销售人员的综合素质 企业在选择和招聘销售员时，往往认为有销售经验、聪明、口才好的人就一定能干好，其实这种理解是片面的，只按照这个标准去选人，有可能导致失败。

选择销售员可从以下几个方面去考虑。

**较强的语言表达能力和书面表达能力** 销售员在向客户和消费者介绍企业情况、产品情况及具体的销售策略和市场远景规划时，需要有出色的口头表达能力及语言组织能力；销售员在进行市场调研、向决策层提出好的营销策略和建议时，需要有充分、翔实的市场调查报告和建议书。

**良好的个人形象** 要让客户接受你的产品，接受你的销售建议并和你友好共事，就必须先让他们接受你自己，诚实、干练的个人形象能给客户留下良好的印象，你的销售工作也就成功了一半，因此销售员在同客户接触时，一定要注意自己的衣着打扮和个人卫生，注意日常生活和工作时的礼仪，并加强感情联络。

**一定的专业知识** 销售员在向客户销售产品时，需要向客户介绍关于产品生产过程、关于产品质量的简单理化指标等方面的知识，需要解答客户关于产品知识和行业状况的问题，并经常需要临时处理一些关于产品外观质量和内在质量等方面的问题，所以销售员应具备一定的产品专业知识。

**具有一定的文化、肯学习、会学习，并强烈力求上进** 市场千变万化，各种新情况、新问题会随时发生，营销理念也在不断发展变化，这就要求销售员要经常学习，不断提升自身素质，以随时掌握市场营销方面的新知识、新观点和新方法，只有那些具有一定的文化、肯学习、会学习，并强烈力求上进的人才能适应不断变化的市场需求。

**良好的心理素质和较强的心理承受能力** 优秀的销售员在困难、挫折和失败面前能始终保持情绪的稳定性，在同客户谈判陷入僵局时仍能谈笑风生、应对自如，在客户的诱惑面前能保持心态平稳，坦然拒之，甚至在客户藐视你的存在时仍能保持冷静，等等，所有这些良好的心态都来自于良好的心理素质和较强的心理承受能力。

**良好的沟通能力** 良好的沟通能力是销售员综合素质的集中体现。

**具有较大发展潜力** 具有一定的销售经验固然重要，具有较强的可塑性和较大的发展潜力更重要，因为人一开始并不是什么都知道、什么都懂得的，那些经过有效培训迅速成长为优秀销售人员的人才会有前途。

**对企业有足够的忠诚度** 市场瞬息万变，人也同样在发展变化，但人的变化会更可怕，由于竞争对手总是想方设法渗透你的市场、拉拢和收编你的销售队伍，如果某些销售员对企业没有足够的忠诚度，你的企业文化无法也根本不可能完全感化某些销售员的话，那么你的企业的销售队伍可能面临分化和解体的危险，所以对企业是否具有足够的忠诚度是选拔销售员的重要一环。

**具有团队意识** 最后，企业在选择销售员时，自述长期怀才不遇，经常感叹“千里马常有，而伯乐不常有”的人是不能被录取的，因为一个认为自己长期怀才不遇的人必然隐藏着重大的缺陷。

P33-34

## <<打造你的金牌销售团队>>

### 媒体关注与评论

书评假如你是公司老板，那么你肯定盼望着这一天的到来：你的公司飞速发展，业务蒸蒸日上，人员急剧增多、机构日见庞大……但当这一天来临的时候，你是否已经做好了充分的准备？

或者即使你做好了充分的准备，但你的团队是否已经像你一样做好了准备？

或者，如果你还是公司部门主管，部门的管理问题是否也已经开始让你伤透脑筋？

作为公司高层，你是否总有一种有劲使不出、力不从心的感觉？

如果是这样的话，看来你真的离“如心使臂、如臂使指”这样的管理境界相距甚远。

那么，你需要这样一套书，它着眼于各部门机构与队伍的组建、团队精神的培育、以及高效团队的打造。

使你轻松跨过企业创建或重组时所经常面临的分崩离析的噩梦。

《打造你的金牌团队》系列丛书即是处于这个阶段的你而编写的。

这套《打造你的金牌团队》系列丛书共分五册，它们分别是：《打造你的金牌销售团队——销售团队操作与培训手册》、《打造你的金牌管理团队——管理团队操作与培训手册》、《打造你的金牌公关团队——公关团队操作与培训手册》、《打造你的金牌行政团队——行政团队操作与培训手册》、《打造你的金牌店面团队——店面团队操作与培训手册》。

<<打造你的金牌销售团队>>

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>