

<<优势销售团队>>

图书基本信息

书名：<<优势销售团队>>

13位ISBN编号：9787509007174

10位ISBN编号：7509007178

出版时间：2013-9-2

出版时间：当代世界出版社

作者：尚丰

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>

<<优势销售团队>>

内容概要

《优势销售团队：7步快速打造高绩效销售团队》是作者尚丰在多年讲授的销售团队管控课程的基础上写作而成的，探讨如何管理一个销售团队才能使之成为创造高绩效的团队。尚丰从一个高绩效销售团队的基因入手，通过简短好理解的一篇文章，来为大家抽丝剥茧，形成一本可供参考的销售团队管控的指导书。

<<优势销售团队>>

作者简介

尚 丰

央视财经节目嘉宾，知名营销管理培训专家。

具有十余年本土和跨国企业双重营销管理实战经验，历任销售经理、营销总监、营销副总之职，现任国家注册高级咨询顾问、合谷管理咨询（北京）有限公司董事长。

2005年以来一直致力于实战营销管理课程的开发与研究，迄今成功实施培训课程近600场，培训学员50000余人。

曾多次主持三星、东芝、美的、海尔、蒙牛、伊利、王老吉、工商银行、农业银行等企业的培训项目。

尚丰先生的营销理论、营销实战经历及案例已先后在《销售与市场》《培训》《中国商人》《商界》《赢周刊》《糖烟酒周刊》《分销时代》等近二十家媒体发表，并著有《金牌店长培训教程》《IT店长提升教程》《优势销售》等图书。

<<优势销售团队>>

书籍目录

目录

第一章

树立领导权威

销售团队管理的本质 / 003

合格销售经理的特征 / 006

警惕销售管理中的“豆芽现象” / 014

理解团队管理与领导的区别 / 018

如何做好信息化时代的团队管理 / 022

规范管理者的思维与动作 / 026

第二章

理顺组织架构

优秀的组织 / 033

销售组织的设计 / 036

组织设计中的问题 / 041

销售人员的组织方法 / 048

组织团队推销 / 055

第三章

融入新鲜血液

何谓“天生的”销售人才 / 061

寻找“四力人才” / 065

把好试用期的“检验关” / 080

警惕“资深的”新人 / 084

如何培训你的员工 / 089

实现人才的有效复制 / 095

第四章

完善绩效考核

常见销售人员绩效策略比较 / 101

绩效管理与绩效考核的区别 / 110

如何设计绩效考核指标 / 114

如何用销售漏斗推动绩效完成 / 121

第五章

团队细节管理

如何降服“妖魔员工” / 129

偶尔护起下属的“短处” / 135

寻找团队成员的“自慢”心理 / 139

如何让自己的命令更有效 / 144

第六章

冲突化于无形

真的需要罢免他吗？

/ 153

做好对团队下属的针对性沟通工作 / 161

对离职员工的合理“挽留” / 169

如何召开有分歧的销售会议 / 174

第七章

打造激励机制

<<优势销售团队>>

领导者的自我“磁力”提升 / 181

对团队成员的激励艺术 / 186

进行“非物质”激励的具体方法 / 197

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>