

<<打造狼性销售团队>>

图书基本信息

书名：<<打造狼性销售团队>>

13位ISBN编号：9787510043765

10位ISBN编号：751004376X

出版时间：2012-4

出版时间：世界图书出版公司

作者：臧其超

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>

<<打造狼性销售团队>>

前言

有人说销售人才是企业的“金山”，也有人用“三分天下有其二”来形容销售团队的重要性。这都说明了销售团队是公司获取利润的直接途径。

然而，这个团队流动性非常大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力和如何留住销售精英，是很多企业一直想解决的问题。

越来越多的企业产生了以下疑惑：为什么销售培训总是没有效果？

为什么销售总额逐年增高，而利润却越来越低？

为什么年底的销售总额与年初的计划相去甚远？

优秀的销售人员为什么那么难招？

跳槽的销售人员为什么可以轻易地带走客户？

……优秀的销售团队是公司销售业绩的重要保障，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、实现项目销售的一线战士。

那么，我们应该如何让销售团队步调一致、默契配合、真诚团结，以至能实现最终的业绩目标呢？

其实，销售团队的建设与管理是关键。

狼性销售团队的建设与管理，从管理学抽象的“计划、组织、选拔、指导、控制”，到工作中组建团队、宣扬使命感、消除遇到的障碍、听取各方面反馈、维护团队的稳定、保持正确的判断、养成乐观的态度，再具体至销售任务的分配、行业划分、客户经理和工程师的搭配、每周每月每季的业务回顾、销售业绩预测管理等，都有章可循，有书可查。

纲举目张，狼性销售团队的管理关键在人的管理，尤其是如何培养和引导每一个狼性销售人员发挥出最大的战斗力。

销售经理管理销售团队，要站得高，看得远，必须要严格要求销售人员；销售人员也要转换思想，培养自信心，要经得起挫折，请记住：不经历风雨，怎能见彩虹！

并且以我多年的培训研究经验可以总结出：企业的机制和文化是打造狼性销售团队的核心，只有建设好机制和文化，才能发展团队，取得最终的成功。

总之，销售团队要具备狼性，要带着狼性这把剑上战场，这样才能发挥战斗力，才能在激烈的市场战争中获胜！

<<打造狼性销售团队>>

内容概要

优秀的销售团队是公司业绩的重要保障，销售人员如同足球场上破门得分的前锋一样，是最终促成交易的一线战士。

企业应该培养一支具有狼性的销售团队，由优秀的头狼带领精英团队，在销售中步调一致、配合默契，最终实现销售目标。

<<打造狼性销售团队>>

作者简介

臧其超：

狼性销售培训专家，五维差异销售创始人，南京大学MBA、英国牛津大学国际经济硕士，清华大学、北京大学、西南财经大学、华中科技大学等院校特聘讲师，曾任雅芳中国、泰康人寿分公司的营销总监。

服务客户涉及金融、通信、电力、地产、医药等领域，主要客户有中国银行、中国建设银行、中国工商银行、美的集团、格力集团、南山集团、香雪海集团、泰源化妆品公司等知名企业。

<<打造狼性销售团队>>

书籍目录

第一章 如何才能成为狼性销售团队的头狼

一、头狼需要避免的管理误区

1. 感觉错位，把自己当成销售人员
2. 个人能力强，领导力很差
3. 心胸狭窄，容不得下属成长
4. 感情用事，不会客观评价下属
5. 业绩好的就是人才
6. 目标不清，管理随心所欲
7. 沟通不注重方法
8. 对销售人员的招聘不上心

二、头狼应具备的特长

1. 懂得合理安排时间
2. 能够成为员工学习的榜样
3. 有创意，能创新
4. 经验丰富，洞悉一切
5. 不专权，肯授权
6. 善于鼓励和赞美
7. 可信赖，成为员工的伙伴
8. 关心下属，处事公正
9. 掌握最值钱的资源
10. 严守底盘，有自控力

三、头狼在销售团队中扮演的六种角色

1. 精神引导者
2. 团队目标规划者
3. 关心下属的好家长
4. 指导工作的好教练
5. 铁面无私的大法官
6. 销售工作的示范高手

第二章 如何组建狼性销售团队

一、寻找优秀的狼性销售人员

1. 对金钱敏感
2. 有自我个性
3. 带点自私
4. 善于察言观色
5. 有果敢的个性
6. 善于赞美他人
7. 头脑不需要太复杂
8. 能把良好行为重复成习惯
9. 有明确的目标

二、正确处理有问题的员工

1. 业务技巧不熟练
2. 懒散疲惫，漫不经心
3. 变成队伍中的“鸡肋”
4. 狐假虎威，拉帮结派
5. 走私单，带走客户

<<打造狼性销售团队>>

第三章 狼性销售团队如何开展工作

一、转变销售思路

1. 做销售，跟着时代走
2. 别把营销当推销
3. 客户的感受最重要
4. 既要“推”，又要“吸”
5. 带着狼性这把剑上战场

二、狼性销售增添三大流

1. 信息流：快餐时代，我们要快
2. 信用流：有信用才有稳定
3. 情感流：感情是要培养的

三、应如何开展销售

1. 销售要找对路子
2. 时而要快，时而要稳

第四章 如何管理狼性销售团队

一、狼性销售团队的管理铁律

1. 管理不能心慈手软
2. 距离产生管理美
3. 管理要站得高，看得远

二、不同团队管理要点

1. 管效率型团队的四个要点
2. 管效能型团队的四个要点

三、如何让销售人员具备狼性

1. 不经历风雨，怎能见彩虹
2. 鼓励是最好的强心剂
3. 适当考核才能激发潜力

四、一手抓机制，一手抓文化

1. 机制漏洞，不可不抓
2. 有文化才是硬道理

<<打造狼性销售团队>>

章节摘录

版权页：销售经理要考核的不应是个人的业绩，而是领导力。

所以说，销售经理应该成为一个局势的掌控者，而非一个亲身参与者。

这一点销售经理应该注意。

销售经理亲力亲为，就是因为他们做销售人员时，业绩遥遥领先，所以养成了“凡事不能没有我”的思维习惯。

当其做管理时，总是觉得下属做得不到位，认为自己苦口婆心地教导，下属却根本学不会，有一种“恨铁不成钢”的感觉。

慢慢地销售经理不相信自己的下属，不敢放手让下属独立完成工作。

事实上，如果销售经理事必躬亲，不但不能达到其预想中的效果，反而会变得很糟糕，并且下属也没有机会得到锻炼，这对销售团队的成长非常不利。

在这里我不得不提一个人，就是诸葛亮。

诸葛亮号称“智慧的化身”，但是他的领导力其实并不高明，而且他的领导风格也不为世人所推崇。

原因是什么？

下面我们来探讨一下。

诸葛亮有才华，这是毋庸置疑的，但是他为人专制，不善听取意见，不能知人善任、任人唯贤。

诸葛亮的管理其实是“能人管理”。

能人管理非常可怕，俗话说“强将手下无弱兵”，但是我认为“能人手下多无能”，能人不一定就可以聚集有才干的人。

如果有人能在诸葛亮面前谈论天文，正说得起劲，诸葛亮会摆摆手说：“你说的这些我都懂。”

那么这个人就会非常失望。

像这样的人无法在诸葛亮那里找到自己存在的价值，认为继续待在蜀国没有意义，还不如回老家种地，于是纷纷离开。

久而久之，就出现了“蜀国无大将，廖化做先锋”的局面。

强人和能人不能混为一谈，强人能文能武，是有“能”而强。

即强人具备优秀的能力，有管理的才能，并且在事业上有杰出的表现，能够管理好下属。

而能人往往是自身的能力很出众，管理别人却不在行。

诸葛亮是能人，但却缺乏领导力，没有管理的才能，更将人的品德和才能混为一谈，不能很好地“用人”。

诸葛亮是如何用兵的呢？

“刘大将军，请你出马，看我的小旗子往哪边挥，你就往哪边打。

听懂了吗？

我如果……你撒腿就跑。

”最后诸葛亮还不相信人家，在将军临走之前给了他三个锦囊，告诉他不到困难时不能打开第一个，不到万不得已不能打开第二个，只要不是刀压在脖子上，绝对不能打开第三个。

这其实也是诸葛亮不信任部下的一种表现，认为别人只有按照自己的安排去做才是对的。

人才是需要锻炼的，但是诸葛亮没有意识到这一点。

《三国志·诸葛亮传》中有这样的论述：“政事无巨细，咸决于亮。”

”诸葛亮凡事都喜欢亲力亲为，不仅导致自己身体累垮了，还使得手下的人才没有展现才能的机会。不得不说不，诸葛亮的锦囊妙计令人称绝，令人折服。

但是另一方面，这会导致每一员大将都唯命是从，最后，只能培养出一群从来不动脑子的人。

这也是缺乏领导力的必然结果。

提升领导力首先要学会授权，到底怎么授权呢？

如果单纯地按照理论来讲，是很难说清楚的，大家也不容易理解。

就算理解了理论，真正操作起来，还需要把握一个“度”的问题。

并且很多人讲授权。

<<打造狼性销售团队>>

往往是一刀切，搞完美主义，但真正在公司中操作，需要逐步推进，慢慢落实。

我认为授权是分阶段的，第一阶段是“‘做”经理，第二阶段是“坐”经理，第三阶段是“作”经理

。这三个字读音一样，但是字形有差异，所要从事的工作也不同。

<<打造狼性销售团队>>

媒体关注与评论

企业发展就是要发展一批狼。

狼有三大特征：一是敏锐的听觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗的意识。

——华为总裁 任正非 要与狼共舞，你就必须成为狼！

——海尔集团董事局主席 张瑞敏 要有创业的激情，要有打仗的感觉，要如狼似虎，要成为饥饿的狼、饥饿的虎，要让人生畏。

——联想集团董事长 杨元庆

<<打造狼性销售团队>>

编辑推荐

《打造狼性销售团队》作者臧其超，中国狼性销售第一人，五维差异营销创始人，国内排课量最多的培训师，连续3年“授课量全国第一”，2010年授课322天，平均每月排课26天以上。曾多次举办千人讲座，具有丰富的培训经验。

<<打造狼性销售团队>>

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>