

<<销售团队管理实战密码>>

图书基本信息

书名：<<销售团队管理实战密码>>

13位ISBN编号：9787515801209

10位ISBN编号：7515801204

出版时间：2012-2

出版时间：中华工商联合出版社

作者：（美）哈里斯 等著，韩红梅 译

页数：184

译者：韩红梅

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>

<<销售团队管理实战密码>>

前言

如果你对商业有所了解，你就会知道以下这些事实： 1. 一切始于营销与销售。

2. 直到有人卖出东西时，才会有事情发生。

3. 没有产品好到不用做任何营销就能卖出去。

4. 如果说“更好的捕鼠器”理论曾经正确过，那么现在已经不正确了，而且以后再也不会是正确的了。

今天取得成功的公司以及未来可能会取得成功的公司，都是在销售推动下的公司。

这些公司的领导者都知道公司需要达到并超越销售引爆点，他们每天都在朝这个方向努力，绝不会放过任何一个机会。

不受销售推动的公司不会持久。

不管你是卖热狗的，还是像沃尔玛或微软那样的商业巨头，都是如此。

事实上，即使远非行业的领头羊，你也必须不断创新，并把这些创新成果推向市场。

多数企业家在创新方面没有问题，这是企业家的天性。

但很多企业家(其实很多人都是如此)却在公司销售方面存在问题。

我们决定写这本书的一个主要原因是要传播这样一种理念：“销售”不只是两个字。

这些年来，销售在很多地方都有不好的名声，有时这种名声确实事出有因，但我们也知道，销售是一种值得尊重的职业，是商业成功的必然行为。

的确有些销售人员技能不足，有些销售人员的道德准则值得怀疑，但这些说法可以用于任何一种职业，因为这些都是人性使然。

但是，这不足以成为阻止你努力带领销售团队达到销售引爆点的理由。

相反，它应该激发你在自己的行业中打造出最有成效、最专业的销售队伍。

不过，我们在这里还必须强调，这不是一本介绍怎么做销售的书。

我们会讨论基本的销售技巧，但这种讨论是在用对人、培训充分、管理到位的大背景下进行的。

如果你聘用的人不适合你的产品、公司及其文化，不管有多么娴熟的销售技巧，他们都不可能成功。

如果你未能有效管理自己的销售团队，他们也发挥不出最大的潜力。

如果公司没有一个支持销售并积极寻求消除障碍的销售文化，产生收益将会非常困难。

但是，如果你按照本书中我们列举的策略进行招聘、培训和管理，你就会拥有一支无往而不胜的销售团队。

我们要特别强调一点：这十五个策略是相互影响、共同作用的。

要想达到销售引爆点，你需要理解并应用所有的策略。

这不是一个供人随意选择的菜谱，你不能只选择那些你认为容易的策略，否则，你或许能看到销售人员的微小进步，但却无法达到销售引爆点。

你要做的是全心投入，把十五个策略都付诸实践，唯有此你才会看到自己的销售一飞冲天。

我们曾经一次又一次见证这种非凡的成绩，其原因很简单：《销售团队管理实战密码》中的所有策略都有坚实的原则做基础，所以它们不受时间限制。

市场可能变化，技术也会改变，但这十五个策略明天依然可行，甚至几十年以后也不会过时。

现在就与我们一起踏上这次风光无限的旅程，看看我们如何带领你的公司走向销售引爆点，相信你一定会收获颇多。

JK·哈里斯 理查德·D·狄克森

<<销售团队管理实战密码>>

内容概要

今天取得成功的公司以及未来可能会取得成功的公司，都是在销售推动下的公司。这些公司的领导者都知道公司需要达到并超越销售引爆点，他们每天都在朝这个方向努力，绝不会放过任何一个机会。

不受销售推动的公司不会持久。

不管你是卖热狗的，还是像沃尔玛或微软那样的商业巨头，都是如此。

事实上，即使远非行业的领头羊，你也必须不断创新，并把这些创新成果推向市场。

多数企业家在创新方面没有问题，这是企业家的天性。

但很多企业家（其实很多人都是如此）却在公司销售方面存在问题。

<<销售团队管理实战密码>>

作者简介

<<销售团队管理实战密码>>

书籍目录

致谢

前言

阅读本书的最佳方式

作者手记

第一部分 正确招聘

策略一 全面了解应聘者

关键评估指标

面试

如何成功进行销售面试

不要为填补空缺而用人

本章重点

策略二 慧眼识英才

个人评估工具的起源

当今最好的做法

应使用何种评估工具

向应聘者解释评估流程

应聘者能否欺骗评估工具

本章重点

策略三 制定标准明确目标

制定标准的步骤

用标准衡量应聘者和现有员工

本章重点

第二部分 正确培训

策略四 利用IMPACT系统建设销售团队

IMPACT是指什么

需要与想要的区别

关注客户需求

本章重点

策略五 时刻做好拜访准备

市场定位与品牌影响

四个关键角色

挖掘潜在客户

拜访前做好准备

尊重守门人

让时间和资源发挥杠杆作用

本章重点

策略六 与潜在客户保持同步

信任的价值

良好第一印象的关键

有备无患

是否应该记“台词”

本章重点

策略七 了解潜在客户的真正需要

使深查取得成功的建议

提问

<<销售团队管理实战密码>>

想要与需要

总结

本章重点

策略八 提供解决方案

言多必失

展示实力

基于应用的销售VS基于演示的销售

怎样谈价格

本章重点

策略九 提供证明

如何证明你的承诺

本章重点

策略十 签署协议

八种方式轻松完成交易

完成交易的最佳方式

综合应用

本章重点

第三部分 正确管理

<<销售团队管理实战密码>>

章节摘录

版权页：IMPACT销售系统的规则非常简单：1.不要跳过任何步骤。

按照系统设计的步骤进行。

这些步骤体现了经过验证的研究成果和逻辑，一旦跳过某个步骤或改变原来的顺序都可能产生负面影响。

2.每个步骤都按要求完成。

这样做可以防止销售人员和客户进展太快，避免漏掉很多重要细节。

3.确保你和客户同步。

你可以通过客户的反应来判断他是否与你同步。

如果不同步，销售人员就要负责把情况弄清楚，然后回到同一进程。

那么，是否有这样的时候，即你违反了其中的一两条规则，但还是把生意做成了？

这种情况确实存在，但几率很小。

例如：如果客户一开始就告诉你，“我很熟悉你们的公司和产品，我想从你们这里采购”，那么你就不用再去弄清楚客户想要什么，也不用去证明你的产品确实能满足他的需求。

但多数情况下，你还是应该完成每一个步骤，因为当你觉得没有必要的时候，客户可能觉得很有必要。

他们一般在完成所有步骤以后才会购买，这样他们才会对自己的决定不后悔。

所有的买卖双方，中间都存在着一道看不见的感觉屏障。

多数人在面对销售人员时都会有一些不愉快的情绪，有些人在对待销售人员时多少怀有些敌意或不信任，这就产生了一道对抗的屏障。

还有些人则视销售人员为小商小贩.根本不屑一顾，冷漠至极。

<<销售团队管理实战密码>>

编辑推荐

《销售团队管理实战密码:15个策略教你打造最牛销售团队》编辑推荐：如何招聘最适合的销售人员，如何培训才能最有效，如何管理才能打造最牛销售团队？
招聘-培训-管理，给销售经理的完美解决方案。

<<销售团队管理实战密码>>

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>