

<<销售人员管理技巧>>

图书基本信息

书名：<<销售人员管理技巧>>

13位ISBN编号：9787750782219

10位ISBN编号：7750782214

出版时间：2003-1-1

出版时间：中国国际广播出版社

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>

## <<销售人员管理技巧>>

### 内容概要

本书分为三个部分，从“实务和实例”的角度分析销售人员的管理。

第一篇介绍“销售人员管理的六大步骤和方法”，即销售人员的 招聘与挑选 培训 激励与沟通 指导 报酬 评估；在第二篇中，从销售经理（从基层主管到最高级销售经理）角度讲述销售管理的内容和技巧，销售经理的素质训练和能力；在最后一部分，读者朋友将会看到销售人员自我管理的内容和方法，以及销售难题的发现和解决方法。

## <<销售人员管理技巧>>

### 书籍目录

#### 第一篇 销售人员管理的六大步骤和方法

##### 第一章 销售人员的招聘与挑选

###### 一、招聘态度与计划

1. 态度和计划的内容
2. 规范招聘计划表

###### 二、招聘前要做的工作

1. 何时应该招聘
2. 文案准备
3. 判断

###### 三、招聘广告

1. 八项基本原则
2. 典型广告实例及应用
3. 广告同应有魅力
4. 如何解读简历

###### 四、人员挑选

- ###### 五、挑选人才时,著名公司常用的测试题
- [经典案例] 可录用他吗?

#### 第二章 销售人员培训方法

##### 一、概论

1. 训练的十项理由
2. 两种训练方法
3. 再训练计划

##### 二、新销售员训练

1. 报到
2. 课堂授课(以酒店为例)
3. 对新销售人员的指导

##### 三、非实地训练详细计划及实例

1. 销售员训练具体计划
2. 销售经理培训具体计划
3. 中高级销售经理培训实例
4. 马克公司训练师手册概要

##### 四、工作场所(实地)训练

1. 三件主要工作
2. 步骤和内容
3. 原则和方法

##### 五、非常训练:魔鬼特训

1. 一个实例
2. 及早认清魔鬼特训的缺点

###### [经典案例] 著名公司培训方法

1. IBM的销售学校
2. 可口可乐公司培训销售员
3. 丰田汽车学校

#### 第三章 销售人员的激励与沟通

##### 一、激励的具体方法

## <<销售人员管理技巧>>

1. 赞美的技巧
2. 批评的技巧
3. 以情感人, 自然而然
4. 十八个激励具体方法
5. 三个独特的激励技巧
6. 帮助有问题的销售员
7. 激励顶级销售员的方法

### 二、销售竞赛

1. 12项基本原则
2. 目标及奖励
3. 主要工作
4. 对象不同, 目标也不同

### 三、销售会议

### 四、销售早会

### 五、销售沟通

### 第四章 销售人员的指导与监督

### 第五章 销售人员的报酬与费用

### 第六章 销售人员工作规范、考核与评估

## 第二篇 销售经理的管理工作和技巧

### 第七章 销售经理的主要工作

### 第八章 销售经理的管理方法和技巧

### 第九章 销售经理的素质、训练和晋升

### 第十章 最高层“销售经理”——(著名)公司总经理畅谈销售管理

## 第三篇 销售人员的自我管理及其他难题

### 第十一章 销售人员的自我管理

### 第十二章 销售人员管理的难题

<<销售人员管理技巧>>

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>