

<<销售教练>>

图书基本信息

书名：<<销售教练>>

13位ISBN编号：9787801976154

10位ISBN编号：7801976150

出版时间：2010-8

出版时间：企业管理出版社

作者：派力营销培训教材编写组 编写

页数：287

字数：260000

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>

## <<销售教练>>

### 前言

序言 本书提供给你一份循序渐进的训练指导——如何去训练一支高素质且适应时代要求的销售队伍。

无论你手下有多少位销售人员，也无论你身为公司销售经理还是销售训练主管，它都将帮助你的销售人员提高销售业绩。

每当你的销售人员拜访客户、开会、受到表扬、批评或冷遇时，他们都在接受训练——但这种非正式的、甚至是潜意识的训练使得销售人员大都存在这样或者那样的问题。

只有通过有计划、有组织的、全面而系统的训练才能为销售人员的进一步发展打下坚实的基础。

因此，优秀的销售教练对你的销售队伍非常重要：（1）赋予销售人员知识和信心，激发和提高销售队伍的士气。

（2）建立更佳的客户关系。

（3）增强竞争优势，提高销售业绩。

仅仅随机或偶然的训练机会无法满足激烈的市场竞争对销售人员的要求，尤其是老资格的销售人员更加需要通过系统的训练来完善自身的不足。

有效的销售训练应是一个计划得当且持续不断的过程。

本书给你提供一套实证技术——用最少的时间和精力去开发和执行适于贵公司特殊训练需求的训练计划。

## <<销售教练>>

### 内容概要

书中有许多实际的训练方法，对于那些尚无销售训练计划或只需要部分指导的销售经理们，可以提供必要的指导，帮助您建立一支更具竞争力并富有成效的销售队伍；同时，对于那些不知如何去突破面前障碍的实战销售人员来说，本书也可以提供及时和必要的指导，帮助他们增强自信、克服困难，成为一名杰出的销售专才，开创出崭新的生意局面。

派力营销培训学院为中国各行业、各职位、各级别的市场营销人员提供线上和线下相结合的系统、规范、实战的市场营销职业培训，并为参加培训的学员提供优质工作机会，做中国市场营销人员终生的良师益友。

## <<销售教练>>

### 书籍目录

序言

前言

#### 第一章 销售人员的训练

销售人员训练的意义

销售人员的素质要求

销售人员训练的发展趋势

#### 第二章 训练实务

概述

怎样确定训练需求

如何制定训练计划

如何进行销售训练

常用的训练方法

常用的训练工具

销售教练在训练中的角色

如何训练销售人员

如何训练企业原有销售人员

#### 第三章 训练课程

公司及市场状况

产品知识

专业销售技巧

如何进行专业销售调研

如何进行销售介绍

如何处理异议和拒绝

如何进行终结成交

如何在销售中利用视听工具

如何进行助销陈列

如何建立正确的工作态度

如何培训良好的工作习惯

小结

#### 第四章 实地训练

实地训练的重要意义

如何进行实地训练

实地训练的效果评价

实地训练的注意事项

#### 第五章 销售效率

时间管理

行动管理

销售管理

客户管理

#### 第六章 销售手册

销售标准化的目的

销售手册的重要性

销售手册的内容及编制过程

销售手册的实例

#### 第七章 销售训练手册

## <<销售教练>>

- 销售训练手册的作用
- 销售训练课程的开发
- 销售人员差异的均衡
- 销售训练手册的实例
- 第八章 教练人员的训练
  - 教练人员训练的必要性
  - 教练人员训练的专业化
  - 自我分析与自我启发
  - 销售人员训练实例
- 附录
  - 附录1：如何快速学习市场营销?
  - 附录2：中国销售与营销人员的培训方法探讨
  - 附录3：派力营销培训学院营销培训课程目录
  - 附录4：销售代表手册目录
  - 附录5：导购代表手册目录
  - 附录6：市场推广手册目录
- 参考书目

## &lt;&lt;销售教练&gt;&gt;

## 章节摘录

从上述分析可知，实地训练与岗外训练具有极大的互补性，未来企业只有把两种训练方式有机地结合起来，充分发挥各自的优势，才能收到令人满意的训练效果。

同时使所有销售人员都有相同的进步是不现实的。

针对这种情况，企业只有根据个人的不同情况，采用针对性的训练方法，才能使每位销售人员能以自己的步调进步。

每位销售人员都有不同的个性、经验、欲望，因而知识、技术的学习能力也各不相同。

而销售人员的能力需要通过其个人的性格、魅力、对于销售的态度或意愿、以及知识与技术等因素的综合调和，才能发挥出来。

一致性的集体训练绝对无法充分开发销售人员的潜能，只有个性化的训练计划才是销售人员训练的发展方向。

另外，在一致性的集体训练中，训练销售人员的真正目的并不能达成，所以需要在了解每位销售人员的希望、要求的基础上，再依据具体情况进行训练。

近年来，发达国家出现了一种以多数人士为对象，同时能实现个别训练的“程序教育”，此训练方法是一种能广泛运用在一般情况下的训练方法，不只限于销售人员训练，但在销售人员的训练中取得较好的效果。

“程序教育”的原文是“Programmed instruction”，可译为“依照顺序的引导”。

也就是对学习者以预先设定合理的、且符合逻辑顺序引导的学习方法，而引导学习者的是“程序式学习计划”（为使学习者达成一定目标行动的有顺序的程序）。

巴斯（B·M·Bass）与佛恩（J·A·Vaughan）合著的“*The Management, Of Learning*”对此说明如下：“程序教育不是解决训练的万能药，但此训练方法现在受到很大的关注，而这正是因为此方法具有若干重大优点。

程序化教材在学习课程的某个特定时期，能使受训者整理自己面对的题材，以积极的姿态加以处理，在完成学习课程与增加积极性的任务上，较其他训练方法更富有成效。

……

<<销售教练>>

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>