

<<销售团队久赢真经>>

图书基本信息

书名：<<销售团队久赢真经>>

13位ISBN编号：9787802556720

10位ISBN编号：7802556724

出版时间：2011-1

出版时间：企业管理

作者：易钟

页数：235

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>

## <<销售团队久赢真经>>

### 前言

现代市场经济竞争越来越激烈，尤其是在终端市场，企业面临着越来越严峻的竞争。企业在市场上全盘运作是否顺利、成功，其市场的能动性力量——销售人员能否积极有效地为企业的命运握好缰绳，决定着企业的盈利多寡甚至是存活与否。

换句话说，企业只有全面认识到市场的重要性，在做市场营销的基础上，从企业人力资源管理等多角度出发，全面高效地实施销售人员的管理战略，有效地对销售人员进行激励，才有可能发挥销售人员的最大作用，在激烈的终端市场竞争中站稳脚跟。

另外，多数销售人员在刚开始工作的时候，都是充满激情，并且是信心百倍的。

然而经过一段时间的工作磨练之后，有的会变得消极慵懒，行动力大不如初，其业绩也是平平。

再加上有的销售人员的价值优越感强、心理期望高而专业忠诚度不高，社会又为销售人员提供了广阔的就业平台，这就导致了众多行业中销售人员的不稳定、销售人员流失严重等情况的发生。

所以企业在强调销售结果的同时，也需要加强日常的销售管理工作，强化企业对销售人员的管理，建立合理的销售人员管理制度和激励考核机制。

这样做不仅可以激发销售人员的工作积极性，也可以稳定企业的销售队伍，对企业来说具有非常重要的意义。

众所周知，员工激励机制的好坏直接影响到企业的成败。

一些企业虽然采取了一定的激励机制，但是效果不佳，这是因为激励机制存在很多问题。

比如：人力资源管理无序；考核机制不够完善，缺乏严格、系统、科学的评定手段；薪酬制度亟须改革；激励机制不足，激励方法陈旧，手段单一等诸多问题，也就是说企业虽然已经注意到了销售人员的激励问题，但是并没有彻底解决销售人员的长期激励与绩效考核问题，这就给企业的长期发展带来了诸多隐患。

## <<销售团队久赢真经>>

### 内容概要

销售是企业的生命线，销售团队是企业占领市场的先头部队。

但是，目前许多销售团队中存在着各种各样的病症，导致销售专才招不进、留不住、培养不出，团队士气低迷，业绩不佳。

本书针对这种现状，从销售团队的组建、培训、冲突管理、激励等多个方面入手，系统阐述如何打造能够创造销售奇迹的金牌团队，帮助销售经理顺利实行系统化与规范化管理，进而打造出一支所向无敌的精英团队。

## <<销售团队久赢真经>>

### 作者简介

易钟，清华大学餐饮酒店总裁班客座教授、浙江大学餐饮酒店总裁班客座教授、《前沿讲座》特邀专家、时代光华等多家培训公司特聘高级讲师。

2006年被中国培训师竞争力排行榜评为“中国十大餐饮管理专家”，2009年再次被评为“中国酒店业十大培训师”、“中国酒店管理十大风云人物”。

<<销售团队久赢真经>>

书籍目录

第一篇 做好对人的管理 第一章 销售团队的管理 第一节 团队管理的困惑 第二节 销售团队的建设  
第二章 销售人员的激励 第一节 销售人员的个人激励 第二节 销售团队的激励 第三节 激励的原则  
第二篇 激励与考核要运用策略 第三章 正确运用激励机制 第一节 激励制度的反思 第二节 激励机制的设计 第三节 持续激励销售人员 第四节 以激励的方式提高团队绩效 第四章 构建绩效考核体系  
第一节 绩效考核的方法和模式 第二节 销售人员的绩效考核 第三节 销售队伍的绩效考核 第四节  
绩效考核与薪酬激励 第五章 企业文化建设 第一节 创建企业文化的方法和途径 第二节 企业文化  
的作用 第六章 理想的工作环境 第一节 轻松的办公环境 第二节 保持好心态 第三节 成功的激励  
第三篇 用政策来确保销售目标的完成 第七章 销售政策的制定 第一节 工资与奖金政策 第二节 业  
绩计算与薪酬发放政策 第三节 销售费用的管理 第八章 合理有效的人员作用政策 第一节 人员的招  
聘 第二节 构建销售组织框架 第三节 岗位调整 第四节 人员的淘汰制度 第四篇 提高人员的素质  
第九章 提高管理者的管理水平 第一节 统筹全局的能力 第二节 善于倾听——合理利用权利 第三  
节 支持创新——善于接受新事物 第四节 提高管理者的影响力 第十章 销售人员的培训 第一节 熟  
悉自己的产品知识 第二节 销售技巧培训 第三节 岗位培训

## <<销售团队久赢真经>>

### 章节摘录

插图：（1）培育企业价值观企业价值观是指企业在追求经营成功时所推崇的基本信念和奉行的终极目标，是企业文化的核心。

它影响并决定着企业经营管理行为的判断标准，为全体职工提供了共同努力的方向以及个人行为的准绳，使企业职工产生一种认同感。

企业共同的价值观，可以使企业朝着既定目标最大限度地发挥整体合力，使决策层的决策能够迅速变成执行层和操作层的行动，调动职工的积极性与创造精神。

通过企业价值观的传输，实现了个人价值观的内化，使企业职工有一种共同的价值判断标准，作为调节企业活动和职工行为的准则，可以说，价值观对企业的成败起着决定性的作用。

（2）坚持企业的经营理念，把握好企业的经营之道企业经营之道是指对企业生存发展起着至关重要作用的经营理念和发展战略。

企业的经营理念是企业经营思想和方法的最高准则，要回答企业“为什么存在”“做什么”“怎样做”的问题，它是企业人际交往和企业对外经营活动中所奉行的价值标准和指导原则。

企业发展战略建立在对社会发展前景的敏锐洞察和强烈的社会使命感以及对企业的透彻理解基础上，因此企业的发展战略从本质上可以说是文化战略。

企业的经营之道，既要符合市场经济规律，又要符合职工的心愿，使职工清楚目标的内容，与企业共命运，广泛自觉地参与到企业的发展战略之中，为实现企业目标而努力奋斗。

（3）树立良好的企业形象企业形象是现代企业对自身的经营理念、行为方式及视觉识别系统进行整体设计的文化。

企业经过有意识的多方位、多层次的自我塑造，形成富有个性的整体性和综合性的印象，以期获得员工的认同。

企业文化建设的成果体现在企业的优美工作环境、民主轻松的工作氛围上。

优美的工作环境是企业良好形象的直接写照。

舒适的工作环境使职工产生强烈的认同感和归属感，身心愉悦，干劲倍增，有利于形成健康向上的精神面貌。

## <<销售团队久赢真经>>

### 编辑推荐

《销售团队久赢真经》编辑推荐：如果你是销售队伍中有一个业务员，有一个月不努力，则你将至少损失2000元工资，如果你激励了你的团队，多一个人努力，则你可能多赚20000元。

br 打造高效能销售队伍完全攻略！  
揭秘顶级营销总监，销售经理和区域主管，如何打造无敌销售团队，提升销售业绩。

<<销售团队久赢真经>>

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>