

<<VCD打造高绩效销售团队>>

图书基本信息

书名：<<VCD打造高绩效销售团队>>

13位ISBN编号：9787880156294

10位ISBN编号：7880156291

出版时间：2006-12-7

出版时间：北京大学出版社

作者：本社

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>

<<VCD打造高绩效销售团队>>

内容概要

讲师：狄振鹏，注册企业管理顾问师导师、高级企业管理顾问、资深专业营销训练师、工商管理博士。

上海社会科学院高级顾问、上海交大管理学院培训中心培训师、复旦大学网络学院泰复学习中心培训师、新加坡中华总商会管理学院授权讲师、中国人民大学MBA客座教授、江苏省生产力培训学院教授。

历任国际金融集团高级管理营销经理、培训经理，麦肯锡管理咨询项目推广经理等职。

狄先生授课常辅以企业实际案例的研讨和交流，并结合室内教学和户外体验式训练方式，让学员缺什么补什么、学什么练什么，做到学以致用、知行合一，受到大家普遍好评。

本课程适宜学习对象：营销经理；销售经理；销售部门主管；人力资源部经理。

<<VCD打造高绩效销售团队>>

书籍目录

第一讲 营销管理概述

- 1.引言
- 2.营销管理的概念和现状

第二讲 销售管理现状

- 1.销售管理五要素
- 2.中国企业销售管理的困境
- 3.中外企业销售管理的差异
- 4.控制销售管理的两大资源

第三讲 销售团队管理（一）

- 1.销售队伍的设计——目标
- 2.销售队伍的设计——战略
- 3.销售队伍的设计——结构
- 4.销售队伍的设计——规模
- 5.销售队伍的设计——报酬

第四讲 销售团队管理（二）

- 1.销售团队的推销原则
- 2.销售团队的建设、管理与运作
- 3.管理分析与决策方法
- 4.建立高效团队

第五讲 销售团队管理（三）

- 1.销售人员的招聘
- 2.销售人员的甄选

第六讲 销售团队管理（四）

- 1.销售人员的培训
- 2.销售人员的职业生涯规划
- 3.销售队伍的激励

第七讲 绩效与过程管理

- 1.行为、过程管理
- 2.关键业绩指标（KPI）

第八讲 绩效评估与销售活动的管理

- 1.销售活动管理报表
- 2.经营管理分析会议
- 3.绩效评估
- 4.营销例会

第九讲 提升销售技巧

- 1.销售人员的专业素质
- 2.心智修炼

第十讲 专业化销售流程

- 1.确定目标和计划
- 2.准备拜访
- 3.接近客户与促成成交
- 4.拒绝处理与售后服务

第十一讲 有效的培训辅导（一）

- 1.培训辅导概述
- 2.提高新人的留存率

<<VCD打造高绩效销售团队>>

3.职场实战训练技巧

第十二讲 有效的培训辅导（二）

1.实战训练方法分享

2.早会经营运作

3.陪同拜访

4.个别辅导和电话辅导

<<VCD打造高绩效销售团队>>

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>