

# 《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.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。

## 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

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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)