

《销售主管开门7件事》

图书基本信息

书名：《销售主管开门7件事》

13位ISBN编号：9787801126382

10位ISBN编号：7801126386

出版时间：2004-7

出版社：民主与建设出版社

作者：颜进

页数：229

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

《销售主管开门7件事》

内容概要

本书告诉你如何找到门路，如何在诸多的精英中脱颖而出。告诉你哪里有问题，哪里就能找到解决问题的方法。告诉你成功的第一要素是你自己，第二要素是你自己，第三要素还是你自己。

《销售主管开门7件事》

书籍目录

第1章 柴篇：告诉员工为什么要做销售 对于没有航向的船，任何方向的风都是逆风 为什么他们没有成就感 为员工们设定目标 几个关于目标的哲理故事 分解开来，一切会变得更简单 目标也是需要好好管的 别忘了领路人的职责 优秀主管是如何明确目标的第2章 米篇：不断拓宽销售渠道 多一条路的好外 积极寻找新的客户源 多和老客户打交道 大客户，别忘了 做主导者，不做附庸 你赢利，我也赢利 更加接近消费者 优秀主管是如何管理销售渠道的第3章 油篇：莫让销售同仁自我膨胀 发挥销售队伍成员的潜能 知识，必不可少 学习，再学习 在逆境中自我激励 在顺境中保持冷静 关于如何学习的几年哲理故事 培养销售队伍成员的成功意识 优秀主管是如何激励销售队伍的第4章 盐篇：迅速提高销售技巧 让员工熟知产品知识 提醒自己注意第一印象 让员工知道成交的方法 培养员工对客户的真诚和尊重 诚信，什么时候都不能少 让员工和客户沟通感情 教员工学会营造销售气氛 优秀主管是如何进行销售技巧培训的第5章 酱篇：更好地与人交流第6章 醋篇：创造独特的文化内涵第7章 茶篇：带领员工们去“做”

《销售主管开门7件事》

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