

《输赢之惊鸿商机》

图书基本信息

书名：《输赢之惊鸿商机》

13位ISBN编号：9787550233152

出版时间：2014-8

作者：付遥

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

《输赢之惊鸿商机》

内容概要

这是一本实操性极强的小说体管理书，既写给销售人员，也写给销售管理者；是畅销商战小说《输赢》的后续故事和即将推出的《输赢3》的序幕。当初恋已经死去，当周锐已经心灰意冷，方威赢了订单而失去了爱人，但看他如何运用销售漏斗帮助“亲密佳人”思思的父亲，鸿鹄集团总裁思远峰，通过一群新招来的新兵蛋子，在缜密的销售漏斗系统布局下，渡过公司前所未有的难关。只有销售才看得清的纠葛，才弄得懂的难题，才摸得到的销售门道。

作者付遥力推销售漏斗多年，本书是最落地的销售漏斗中国应用方案。销售漏斗在全球通用施行多年。从目标客户销售线索产生，到最终形成订单，它管控整个过程。它是表单、工具，是管理技法，更是一场深刻的业界变革、人和制度的双重转变。

《输赢之惊鸿商机》

作者简介

付遥: 著名实战派营销专家, 八年IBM、戴尔销售和管理经验, 十四年培训和咨询经验。曾经服务于IBM、惠普、华为、联想、中国移动等企业, 并在清华大学、中山大学、西安交大的高管班(总裁班)担任客座教授。曾经获得IBM的Hundred Percent Club奖励, 戴尔亚太区Direct To Top奖励, 著有畅销百万册商战小说《输赢》, 获得广泛流传和认可。

书籍目录

- 前言
- 出场人物
- 第一章 掌握商机的销售漏斗
- 人生本是过程，胜负并不重要。IBM昔日销售天才方威因攀爬雪山结识善良女孩思思，机缘巧合下利用“销售漏斗”，帮助其父亲思远峰对抗跨国公司争夺梅地亚广场建筑设计项目。销售漏斗为何物？思远峰为何如获至宝？梅地亚项目结局如何？
- 1.1 人生本是过程，胜负并不重要
- 1.2 吃着碗里的订单，看着盆里的销售线索，惦记着锅里的目标客户
- 1.3 管理销售线索的工具
- 1.4 形成共同销售战术语言
- 1.5 销售预计的工具
- 1.6 客户拓展策略的精华
- 1.7 销售漏斗模型的适用性
- 小结
- 第二章 销售漏斗的原理
- 也许结果不能改变，但过程一定可以改变。方威摩拳擦掌，倾力传授销售漏斗，各种指标、表格、方法、模型……思远峰能深刻理解销售漏斗的全貌，并在公司推行实施吗？而这庞大的系统又该如何运转，从而与公司的现状对接？
- 2.1 以竞争为中心的销售流程
- 2.2 销售流程的各阶段
- 2.3 容量性指标和流动性指标
- 2.4 传统的销售漏斗报表
- 2.5 新一代的销售漏斗报表
- 2.6 枣核形状的销售漏斗模型
- 2.7 实施销售漏斗初期，慎用CRM软件
- 2.8 报表只能暴露问题，不能解决问题
- 2.9 RAD客户管理模型
- 2.10 销售漏斗与CRM的关系
- 小结
- 第三章 一线销售团队的赋能
- 两手抓，两手都要硬。工作生活中方威和思思关系“急速升温”。销售变革中，人的转变应怎样实现？从线索到订单，如何步步掌握商机？报表没有随便填，订单怎能差不多，销售不是游击队。漏斗过程环环紧扣，流程、阶段、对象、要素、模型、技巧、分界线一个也不能少。
- 3.1 变革管理
- 3.2 心态和销售方法的转变
- 3.3 漏斗阶段一：见到客户
- 3.4 漏斗阶段二：发现机会
- 3.5 漏斗阶段三：确认机会
- 3.6 漏斗阶段四：明确需求
- 3.7 漏斗阶段五：方案报价
- 3.8 漏斗阶段六：客户承诺
- 3.9 漏斗阶段七：验收
- 3.10 漏斗阶段八：收款
- 3.11 销售漏斗中包含的销售技巧

3.12 大销售CRM

小结

第四章 管理层的赋能

流水不腐，户枢不蠹。朱允文的出现，让思思及周遭涟漪泛起。初入公司的方威该怎样应付？在销售漏斗的施行中，管理者要如何管理团队？如何辅导下属？销售例会怎样开才对？同时，管理者要怎样自我完善、完成赋能？

4.1 销售主管才是实施销售漏斗的核心

4.2 读懂销售报表，掌握销售现状

4.3 销售例会和辅导

4.4 对下属进行颜色管理

4.5 辅导策略和方法

小结

第五章 销售项目的实施和启动

平静的海面，注定会有风暴。方威为何招募如此多的应届毕业生？公司内部质疑不断。如何将销售漏斗灌植入新团队、生力军中？在项目启动前和实施中，哪些问题不容忽视？最终，方威会成功吗？冬季的北京，风雪无阻。

5.1 组建团队，确定目标

5.2 增长盈利和资产效率的平衡

5.3 成立小组

5.4 用大销售CRM完成制度的转变

5.5 成员赋能

5.6 合理看待差距

5.7 划分客户群

5.8 指挥和反馈

5.9 初见成效

5.10 成长曲线

5.11 末位淘汰

5.12 总结和奖励

小结

后记

《输赢之惊鸿商机》

精彩短评

- 1、输赢2之后，输赢3的铺垫
- 2、企业销售内训PPT，如果再多一些实际案例会更好！
- 3、本书继续着《输赢》系列的特色：有趣，仍是以小说的形式呈现，曾经的主人公们陆续登场，商战与情感纠葛贯穿始终。有料，付遥竭力推销“销售漏斗”理论，并通过小说的情节解读销售漏斗的实际应用方案，不仅让人学到管理销售机会的方法，更理解了该如何做“人”的工作。有种，我是在去西安的时候选择带付遥的书同行，一来一回正好读完，还真是对得起他的家乡。
- 4、期待后续.....
- 5、有点YY和幼稚

《输赢之惊鸿商机》

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