

《销售管理的关键控制点》

图书基本信息

书名：《销售管理的关键控制点》

13位ISBN编号：9787516407291

出版时间：2014-4-1

作者：蔡利华

页数：216

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

《销售管理的关键控制点》

内容概要

很多人认为销售管理在于经验积累，但其实并非如此。销售管理更多的是在于把握关键控制点。本书的特点如下：

1. 特点一：本书讲解的销售管理，并非限于其他书籍所常见的销售团队的管理，而是囊括了销售团队组建及发展，销售区域设置和团队部署，销售团队激励和监管，销售目标计划和流程设计，销售平台打造和客户布局等多角度全方位的销售管理。
2. 特点二：本书的内容治理于工具化，表格化合实战化，帮助销售管理者梳理完成的销售管理架构和流程，并配套操作性极强的表格和表单。
3. 特点三：本书中的内容，经过作者为诸多著名企业的销售管理层培训，得到了实践的检验和广泛的认可。

《销售管理的关键控制点》

作者简介

蔡利华

现任：

上海凯彼熙企业管理咨询有限公司总经理

美国领导力学院高级资深讲师

职业培训顾问、咨询师

概述：

曾出版书籍：《左手服务，右手销售》、《变速领导力》；

毕业于复旦大学管理学院，拥有将近15年全球著名500强制造企业以及世界顶级咨询公司客户服务与管理经验，并作为十多位世界顶尖培训专家中国大陆地区的指定合作伙伴，受邀成为这些专家品牌课程中文版的研发者，参与研发的课程包括美国客户服务版权课程《精妙的客户服务》中文版，世界销售泰斗杰克·威尔纳7大秘诀系列课程中文版，美国销售思维大师伊斯雷尔销售思维系列课程中文版等。

书籍目录

- 第一章 销售区域市场预测和目标规划
 - 导言 成功销售的三元方程式
 - 第一节 销售区域市场分析三维图
 - 第二节 销售目标的双向预设和五轨分解
 - 第三节 销售目标的辅导与落地
- 第二章 销售管理的对内协作和对外布局
 - 导言 销售管理者的内外大局观
 - 第一节 销售区域管理内部协作六大接口
 - 第二节 销售管理纵向衔接两大纽带
 - 第三节 销售管理后援支持一大平台
 - 第四节 区域市场客户布局三项分类管理
- 第三章 销售人才精准招募与持续输送
 - 导言 销售人员聘用的重要价值
 - 第一节 销售人才筛选甄别五大指标
 - 第二节 销售人才三大显性甄别指标
 - 第三节 销售人才两大隐性甄别指标
 - 第四节 销售人员招聘筛选的四性原则
- 第四章 销售区域优化设置与团队部署
 - 导言 销售区域设置和团队部署五大任务
 - 第一节 销售区域多元划分五大方式
 - 第二节 销售区域规模设定两大方法
 - 第三节 两类风格销售人员的精准部署
 - 第四节 销售人员效能管理
 - 第五节 销售团队结构优化
- 第五章 销售人才分阶培养与加速锻造
 - 导言 销售人才培养的两大陷阱
 - 第一节 销售人员加速成长四阶梯
 - 第二节 启蒙化阶段之入职塑模
 - 第三节 标准化阶段之专项训练
 - 第四节 共性化阶段之集训轮训
 - 第五节 个性化阶段之协同拜访
- 第六章 销售团队内驱激励与杠杆激励
 - 导言 销售人员的内驱式激励
 - 第一节 销售人员士气变化的六个区间
 - 第二节 销售团队内驱式激励的四大标尺
 - 第三节 销售团队内驱式激励的七个杠杆
- 第七章 销售执行力塑造与行动提升
 - 导言 销售团队执行力塑造三大工具
 - 第一节 销售执行之标准化流程
 - 第二节 销售执行之预警式铁律
 - 第三节 销售执行之机动化督查
- 第八章 销售人员绩效监控与绩效干预
 - 导言 全面审视销售人员的绩效表现
 - 第一节 销售人员绩效计分卡
 - 第二节 销售人员绩效干预与评估
 - 第三节 销售人员绩效干预面谈PAC法

《销售管理的关键控制点》

《销售管理的关键控制点》

精彩短评

1、典型的培训式教材（仅仅是基础培训），初看很接地气，但全书遍布“六大接口，两大纽带，四大阶梯特征”之类的大词，不懂得敬畏。市场瞬息万变，需要的是击穿现象看到本质，而不是杂耍。

《销售管理的关键控制点》

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