

《(6DVD)实战销售管理/石真语》

图书基本信息

书名：《(6DVD)实战销售管理/石真语》

13位ISBN编号：9787880664218

10位ISBN编号：7880664211

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

《(6DVD)实战销售管理/石真语》

内容概要

企业中最重要机构是销售部门，世界上最难带的团队是销售团队，本教材从销售队伍的规划、选才、用人、培训、育人、激励、留人等多个方面入手，系统讲授构建高绩效精英团队的秘诀。

书籍目录

一、打造营销团队的四大系统

- 01 建设系统（从无到有）
- 02 经营系统（从有到优）
- 03 管理系统（从优到最）
- 04 训练系统（从润滑到保障）

二、团队管理者的十大能力要求

- 01 驾驭能力——全局意识
- 02 语言能力——影响意识
- 03 沟通能力——责任意识
- 04 人际能力——和谐意识
- 05 观察能力——前瞻意识
- 06 策划能力——创新意识
- 07 营销能力——危机意识
- 08 计划能力——时间意识
- 09 辅导能力——传承意识
- 10 协调能力——共识意识

三、销售团队选才系统

- 01 销售人才的招募、甄选
- 02 面试体系构建、流程与方法

四、销售团队育才系统

- 01 团队训练系统化建设
- 02 团队流程标准化建设
- 03 团队管理效率化建设

五、销售语言的三个类型

- 01 文字语言（行云流水）
- 02 沟通语言（游刃有余）
- 03 销售语言（收放自如）

六、规范化销售流程“八分法”

- 01 破冰
- 02 探索需求
- 03 产品陈述
- 04 建立客户价值等式（销售主张）
- 05 锁定成交
- 06 异议处理
- 07 破解残局
- 08 服务问题处理

七、打造团队执行力的黄金法则

- 01 集体利益高于一切
- 02 没有共识 就不要执行
- 03 无理由 拼意志 要业绩
- 04 拿结果说话

八、销售目标的五个步骤

- 01 目标订立
- 02 目标分解
- 03 目标推进
- 04 目标修订
- 05 目标王牌

九、领导力的五力模型

- 01 法定权利
- 02 人际认可
- 03 贡献
- 04 培训
- 05 品格

十、沟通中的四个思维

- 01 双向思维
- 02 承接思维
- 03 因果思维
- 04 利他思维

十一、销售管理者四大思维

- 01 结果性思维
- 02 目的性思维
- 03 问题性思维
- 04 流程性思维

十二、销售团队留才系统

- 01 战略愿景留人
- 02 领导魅力留人
- 03 成长价值留人
- 04 团队氛围留人

《(6DVD)实战销售管理/石真语》

精彩短评

- 1、很不错，作者具有丰富的销售一线的经验和管理经验，作者并非一味的理论教导，并且演讲风趣幽默。
- 2、幽默诙谐 通俗易懂
- 3、老板非常喜欢
- 4、赞 很有用 学了深受启发
- 5、公司采购，还行
- 6、心理学，要求吃苦

《(6DVD)实战销售管理/石真语》

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