

《如何管好电话销售团队》

图书基本信息

书名：《如何管好电话销售团队》

13位ISBN编号：9787500464105

10位ISBN编号：750046410X

出版时间：2007-10

出版社：中国社科

作者：李宁 郑海燕

页数：197

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

《如何管好电话销售团队》

内容概要

《如何管好电话销售团队》全方位阐述了经理应该掌握的各项技能，同时贯穿大量案例分析和经典故事，深入浅出，使经理们能够迅速把握管理的关键点。管理是一项实践性很强的工作，《如何管好电话销售团队》每一章都需要不断学习、思考、实践和总结。它又是一个系统，不能孤立地看待每一个环节。只有将这些管理思想和技巧融会贯通，才能真正达到专业的境界。

《如何管好电话销售团队》

作者简介

李宁，职业行为训练与绩效提升专家，中国实战派营销培训导师。

曾任职于百度、现代汽车、斯伦贝谢，担任培训总监、首席培训师等职，长期于一线培训辅导电话营销团队。培训风格幽默风趣、轻松活泼。思路清晰、观念新颖，既有理论高度，又能密切贴近企业实际，具有很强的操作性。

主讲课程有《电话营销团队管理》、《电话营销实战全情景训练》、《销售团队管理的七件大事》等。

郑海燕，六年特区营销管理工作经验，四年营销培训工作经验。

先后担任大型培训学校副校长、国内知名连锁企业培训总监、国际知名互联网公司培训经理等职。

对营销队伍管理特别是电话营销团队的管理有丰富的实战经验和独到的培训见解，培训内容以实战分享为主，培训风格幽默，培训气氛活跃，所培训的学员许多已成为公司的营销骨干。

主讲课程有《营销员激励》、《营销团队目标管理》、《打造高执行力营销团队》等。

《如何管好电话销售团队》

书籍目录

第一章 进入角色 第一节 从业务员到管理者 第二节 空降兵落地策略 第三节 管理的风格 第四节 做最优秀的经理第二章 组建团队 第一节 从“选马”开始 第二节 薪酬设计 第三节 团队的发展阶段 第四节 帮助新下属度过恐惧关 第五节 当第一个业绩瓶颈出现时第三章 学会沟通 第一节 沟通是管理的核心 第二节 沟通过程与障碍 第三节 沟通的风格 第四节 必要的沟通技巧 第五节 部门会议第四章 实施目标管理 第一节 关于目标管理 第二节 经理的目标 第三节 目标管理的过程 第四节 目标管理常见问题分析第五章 狠抓客户资源 第一节 客户资料的搜集与甄选 第二节 巧分妙管客户资料 第三节 巧用漏斗管理法 第四节 “多、准、狠”的新客户开发 第五节 不可轻视的客户服务第六章 进行有效激励 第一节 相关激励理论 第二节 有效激励策略 第三节 注重自我激励 第四节 激励要因人而异 第五节 团队文化激励 第六节 激励的误区第七章 团队培训 第一节 知识经济时代的经理人 第二节 做好团队培训 第三节 销售技能培训 第四节 做好教练角色 第五节 培养良好的习惯结语：管理无止境

《如何管好电话销售团队》

编辑推荐

近年来，电话营销以"高效、便捷、低成本"的优势成为现代销售的主流模式之一。但在目前急功近利气氛空前浓厚的电话销售行业，一股浮躁的气息正在扼杀很多基础并没有夯实的电话销售经理。他们为短期的业绩、单调的电话数据以及和他们同样年轻的团队，倾注了满腔心血，却在懵懂中渐渐迷失自己。电话销售团队管理是一件复杂的事，它的每一个环节都决定着业绩的高低，容不得半点疏忽。两位作者曾作为众多知名上市公司的培训导师，在电话销售一线的培训辅导中，发现很多经理非常苦恼，他们不清楚如何管理一支新型团队，带领下属完成越来越高的业绩任务，帮助下属梳理众多的客户资源，激励团队保持高昂的士气，给团队提供更有针对性的培训，以及加强团队内部的沟通等。希望这《如何管好电话销售团队》能够帮助众多管理人员快速提升管理水平。只要下定决心去改变和超越，就一定能成功！

《如何管好电话销售团队》

精彩短评

- 1、这本书帮助很大，是上司推荐的不粗。
- 2、书还行，就是送快递的人员的服务态度太垃圾了，愤怒！
- 3、共从卓越购物两次，每次送货时间超长，均超出承诺时间！选择的物流公司不知道是什么物流公司。两次购物让我对卓越完全失去了信任！他们真的不行，承诺到的压根做不到，别成卓越了，改成越卓吧，这样更合适些！
- 4、电话销售团队管理是一件复杂的事，它的每一个环节都决定着业绩的高低，容不得半点疏忽。两位作者曾作为众多知名上市公司的培训导师，在电话销售一线的培训辅导中，发现很多经理非常苦恼，他们不清楚如何管理一支新型团队，带领下属完成越来越高的业绩任务，帮助下属梳理众多的客户资源，激励团队保持高昂的士气，给团队提供更有针对性的培训，以及加强团队内部的沟通等。... [阅读更多](#)
- 5、不是很满意，内容不细致
- 6、案例很典型也生动，也能讲到点上去，但总感觉没讲透，不过对于新人来说可以做以做一个入门学习，以后遇事也会有一个心理准备。
- 7、还不错对没有电话销售经验的人有用的
- 8、一本条理很清晰的书
- 9、这本书提及的很多内容都是工作中遇到的，因为我也刚升为主管，在团队管理和建设方面缺乏经验，书中很多方法和工具很实用，比如如何召开会议使得效果最佳.....
- 10、在看，看完再写。
- 11、书的大体内容还是很有帮助 对于基础管理来说。就是内容还可以具体一点。

《如何管好电话销售团队》

精彩书评

1、第一次接触这本书的内容是在老大以前给我发的一个PPT上，那个PPT是杨明总监做的，里面涉及了团队组建的几个阶段及培养策略，我觉得挺不错的，就暗自记在心中。后来无意中在一所大学旁边的书店里看到了这本书，里面就讲到了团队组建的四个阶段，再翻了下里面的内容，觉得挺好，就毫不犹豫的买下了。之后在未来的两年里，我都没有好好看它，一直把它束之高阁。直到最近，发现家里的书越来越多了，才想起来很多书都是买了，但是没看，才把它给完整地读了的。其实，这本书读起来还是很快的，就花了我半天的时间。我是今天中午一点多出去见客户的，来回富阳的路上就把书给看完了，也挺快速的。很多时候，我把看书这件事想得太复杂了，以前老是觉得看完一本书要花多少时间，现在实践一下发现根本不是想象的那个样子。所以，有些事情，还是要实践一下才有发言权的。人，不能止步于想象中。行动有力量，结果有能量。言归正传，看这本书的时候，觉得作者讲得很好，现象描述也很对，心里剖析也很到位，方法给的也很有实践性，因为许多方法我也尝试过，结果证明效果还是不错的。作者的思路也很清晰，在第一章中：首先告诉读者销售和管理者的角色定位以及各自的职能，销售转变为管理者的时候应该注意什么，侧重点在哪里，之后告诉了内部提拔上的销售及空降兵的区别以及他们各自面对的瓶颈和难题，之后列举了一系列的管理方式和对这些管理方式的建议。第二章中：告诉读者优秀的管理者要学会选马，选择合适的销售进入团队，公司薪酬设计的标准以及各自标准的优劣势及适宜的行业，团队发展的阶段及销售经理重点关注的重心，针对刚入职的新员工该怎么帮助他们度过心理恐惧关以及帮助老员工如何跨过业绩瓶颈。第三章中，讲了沟通的风格及和技巧以及部门会议的高效做法。第四章中，主要是讲目标管理、制定、分解、监督、实现的。还有目标管理过程中的一些常见问题。最后五六七章分别讲了客户资料的收集及筛选以及激励的方法还有培训的注意事项。总的说来，这本书还是比较有针对性的，尤其是针对那些中小型类的网络公司。刚开始看这本书的时候没注意什么，只是感觉作者写的跟我实际碰到的情景差不多，直到看到第六章的时候，我才悟到这个作者应该是个网络公司出去的，因为里面举的例子很多都是网络公司的案例，虽然作者没刻意提，但是留心的话还是能够观察到的。为了验证我的想法，我还准备在网上搜索下的，结果翻到书皮才发现有作者简介上说作者李宁是曾任职于百度，郑海燕担任过国际知名互联网公司培训经理的。看到这里，我的心里也很有成就感，就好像自己发现了新大陆又被证明是真理一样，心里爽歪歪的。这两个人我并不认识，但是感觉这本书还是不错的，网络公司的人可以看看，尤其是那些刚上任的内部提拔上来的销售经理，本书内容还是很有针对性的。评价给四颗星了。

《如何管好电话销售团队》

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