

如何更出色:写给销售经理



[如何更出色:写给销售经理_下载链接1](#)

著者:宋刚

出版者:首都经济贸易大学出版社

出版时间:1999-01

装帧:平装

isbn:9787563807338

作者介绍:

目录: 目录

一、抚今追昔

——销售经理的地位与角色变迁

- (一) 漂流在历史的长河
- (二) 销售经理工作的“纵剖面”
- (三) “升华术”与销售经理职责的转变

二、更上层楼

——做一名积极的管理者

- (一) 管理资源的诸要素
- (二) 工作时间的“黄金分割术”
- (三) 变被动为主动：“优化管理观念”

三、燕瘦环肥

——销售经理特有的领导风格

- (一) 放下你的鞭子：“监工式”管理
- (二) “精益求精”的销售经理
- (三) “最优品种克隆”模式
- (四) 教练教练，寓教于练
- (五) 正确定位你的风格

四、先己后人

——自我认同在管理中的作用

- (一) 自知其实，智者始也
- (二) 自我认同与正确管理方式的建立

五、吐故纳新

——对销售人员聘用的管理

- (一) 有备无患：招聘工作的前期准备
- (二) 百闻不如一见：充分利用面试
- (三) 正确书写招聘意向书
- (四) 导引新航线

六、推波助澜

——为成功创造良好的激励机制

- (一) 攻心为上
- (二) 所谓激励，谈何容易
- (三) 实用工具箱：激励五大法宝

七、精雕细琢

——对销售人员进行正确指导

- (一) 关于业务洽谈的指导
- (二) 同步测评法
- (三) 对于紧急情况的处理
- (四) “丧失业务回顾”制度

八、八面来风

——信息沟通与信息处理工作

- (一) 源头活水何处来：信息沟通方式
- (二) 对信息质量精益求精
- (三) 变则通，通则久：更新信息流程
- (四) 深谋远虑：提高信息工作效率

九、高瞻远瞩

——强化销售部门的整体战略思维

- (一) 明确所处地位，制定销售战略
- (二) 对竞争优势的再界定
- (三) “脱胎换骨”：改变销售人员的观念

- 十、着眼未来
 - 一一促使销售人员树立长期观念
 - (一) 销售预测大而全
 - (二) 薪酬方式利弊谈
 - (三) 销售竞赛：人比人，乐死人
 - • • • • [\(收起\)](#)

[如何更出色:写给销售经理_下载链接1_](#)

标签

更好地出色

评论

[如何更出色:写给销售经理_下载链接1_](#)

书评

[如何更出色:写给销售经理_下载链接1_](#)