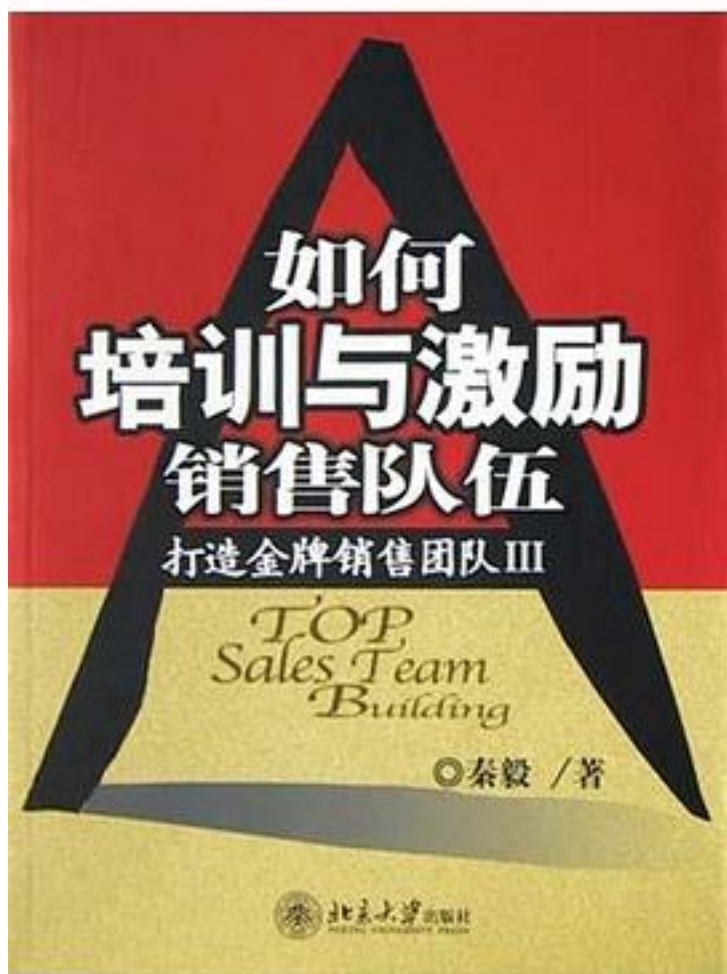


如何培训与激励销售队伍



[如何培训与激励销售队伍_下载链接1](#)

著者:秦毅

出版者:北京大学出版社

出版时间:2004-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787301065617

商场如战场，销售队伍就是企业占领市场的先头部队，但是销售队伍却往往无法让公司

和销售经现满意，其根源就在于企业普遍缺乏一整套建设与管理销售队伍的体系。《打造金牌销售团队》第列教程从销售队伍的规划、培养、控制、激励等方面入手，系统讲述如何打造销售队伍的“整体势能”，帮助销售经理从“见招拆招、触景生情”式的管理，逐步走向系统和规范，进而打造出能征善战的金牌销售团队。

本系列教程共三册：《如何系统规划销售组织与业务》、《如何管理与控制销售队伍》、《如何培训激励销售队伍》，集成了秦毅先生近十年来针对“销售人员行为分析和销售队伍管理模式”研究的成果，其核心内容来自对近百家企业销售队伍的管理模式研究和针对数千名一线销售人员的调查结果，相信能够给有志于推进企业销售队伍建设的朋
友信以借鉴和帮助。

作者介绍:

目录: 第1章 销售人员的在岗评价
1 评价销售代表时的常见问题
2 针对一线销售代表的三维度评价法
3 评价后的典型策略
第2章 系统培训销售队伍的“四个冲程”
1 销售队伍训练中的常见问题
2 系统培训的“四个冲程”
3 “培训四冲程”之：入职强化训练
4 “培训四冲程”之：销售专项训练
第3章 “培训四冲程”之：随岗辅导（CSP体系）
.....
第4章 “培训四冲程”之：集训轮训
.....
第5章 销售队伍的有效激励
.....
第6章 从业务精英到销售经理
.....
总结回顾
参考答案
参考书目
· · · · · (收起)

[如何培训与激励销售队伍 下载链接1](#)

标签

销售

营销

秦毅

中国

b营销

评论

[如何培训与激励销售队伍 下载链接1](#)

书评

[如何培训与激励销售队伍 下载链接1](#)