

销售人员管理技巧



[销售人员管理技巧_下载链接1](#)

著者:

出版者:中国国际广播出版社

出版时间:2003-1-1

装帧:

isbn:9787750782219

本书分为三个部分，从“实务和实例”的角度分析销售人员的管理。第一篇介绍“销售人员管理的六大步骤和方法”，即销售人员的①招聘与挑选②培训③激励与沟通④指导⑤报酬⑥评估；在第二篇中，从销售经理（从基层主管到最高级销售经理）角度讲述销售管理的内容和技巧，销售经理的素质训练和能力；在最后一部分，读者朋友将会看到销售人员自我管理的内容和方法，以及销售难题的发现和解决方法。

作者介绍:

目录: 第一篇 销售人员管理的六大步骤和方法
第一章 销售人员的招聘与挑选
一、招聘态度与计划

1. 态度和计划的内容

2. 规范招聘计划表

二、招聘前要做的工作

1. 何时应该招聘

2. 文案准备

3. 判断

三、招聘广告

1. 八项基本原则

2. 典型广告实例及应用

3. 广告同应有魅力

4. 如何解读简历

四、人员挑选

五、挑选人才时，著名公司常用的测试题

[经典案例] 可录用他吗？

第二章 销售人员培训方法

一、概论

1. 训练的十项理由

2. 两种训练方法

3. 再训练计划

二、新销售员训练

1. 报到

2. 课堂授课（以酒店为例）

3. 对新销售人员的指导

三、非实地训练详细计划及实例

1. 销售员训练具体计划

2. 销售经理培训具体计划

3. 中高级销售经理培训实例

4. 马克公司训练师手册概要

四、工作场所（实地）训练

1. 三件主要工作

2. 步骤和内容

3. 原则和方法

五、非常训练：魔鬼特训

1. 一个实例

2. 及早认清魔鬼特训的缺点

[经典案例] 著名公司培训方法

1. IBM的销售学校

2. 可口可乐公司培训销售员

3. 丰田汽车学校

第三章 销售人员的激励与沟通

一、激励的具体方法

1. 赞美的技巧

2. 批评的技巧

3. 以情感人，自然而然

4. 十八个激励具体方法

5. 三个独特的激励技巧

6. 帮助有问题的销售员

7. 激励顶级销售员的方法

二、销售竞赛

1. 12项基本原则

2. 目标及奖励

3. 主要工作

4. 对象不同，目标也不同

三、销售会议

四、销售早会

五、销售沟通

第四章 销售人员的指导与监督

第五章 销售人员的报酬与费用

第六章 销售人员工作规范、考核与评估

第二篇 销售经理的管理工作和技巧

第七章 销售经理的主要工作

第八章 销售经理的管理方法和技巧

第九章 销售经理的素质、训练和晋升

第十章 最高层“销售经理”——（著名）公司总经理畅谈销售管理

第三篇 销售人员的自我管理及其他难题

第十一章 销售人员的自我管理

第十二章 销售人员管理的难题

• • • • •

(收起)

[销售人员管理技巧_下载链接1](#)

标签

评论

[销售人员管理技巧_下载链接1](#)

书评

[销售人员管理技巧_下载链接1](#)