

销售经理实战宝典



[销售经理实战宝典 下载链接1](#)

著者:李爱因

出版者:哈尔滨出版社

出版时间:2005-5

装帧:简装本

isbn:9787806994085

如何从平凡走向卓越？应该是诸多销售经理所共同关注的问题。

这本书将增强你的自信，告诉你什么该做，什么必须放弃！

销售经理可以持续改善的5大要诀：

1、改善你的考核方式。从更好的销售预测开始，考核每一位销售人员的交易完成率，研究完成一次交易需要多少次与潜在客户的接触。更好的考核行为将会带来对结果更好的理解。

2、改善你的销售流程。观察销售流程中的每一个环节，让你的团队找出一个可以完成各项任务的更好的方式。

3、观察一下自己的管理过程。你花费在业绩最好的员工身上的时间有多少？

你帮助他们更好地工作、更多有效率地工作和捕捉更多机会方面的时间有多少？

你在培训业绩不佳的员工方面投入的时间有多少？

4、你如何激励自己的员工？询问你的销售人员，“我做得怎样”或“我怎么做才能帮助你取胜？”或“我如何才能帮助你成长？”他们将会告诉你在哪里最需要进行改善。

5、让自己永远能够进步。

作者介绍：

目录：

[销售经理实战宝典 下载链接1](#)

标签

评论

[销售经理实战宝典 下载链接1](#)

书评

[销售经理实战宝典 下载链接1](#)