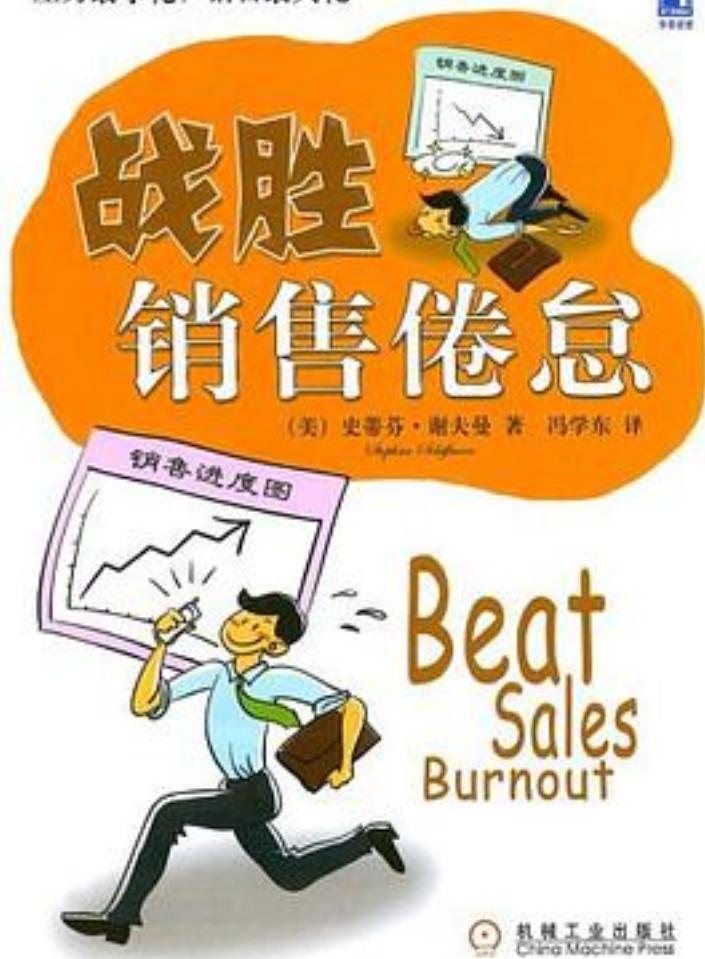


# 战胜销售倦怠

压力最小化，销售最大化

1  
机械工业出版社



[战胜销售倦怠 下载链接1](#)

著者:史蒂芬·谢夫曼

出版者:机械工业出版社

出版时间:2005-6

装帧:简装本

isbn:9787111164777

销售人员：长期销售同一种产品，你可能已经心生倦怠，再也激不起工作的兴趣和活力。倦怠可能正吞噬着你大笔的提成，该是重新认识自身职业发展的的时候了。

销售经理：如何聘用、培养、留用理想的销售人员？如何准确预估销售团队的业绩？一旦掌握这些技巧，你和你的销售团队将能持续战胜倦怠。

销售团队：销售任务如泰山压顶，成员间参差不齐的销售水平和收入更易导致倦怠。销售团队只有设定阶段性的量化目标，规划销售人员的职业生涯，才能变消极的倦怠性压力为积极的创造性压力，赢得客户，完成销售。

作者介绍：

目录：

[战胜销售倦怠 下载链接1](#)

标签

销售

0

评论

[战胜销售倦怠 下载链接1](#)

书评

[战胜销售倦怠 下载链接1](#)