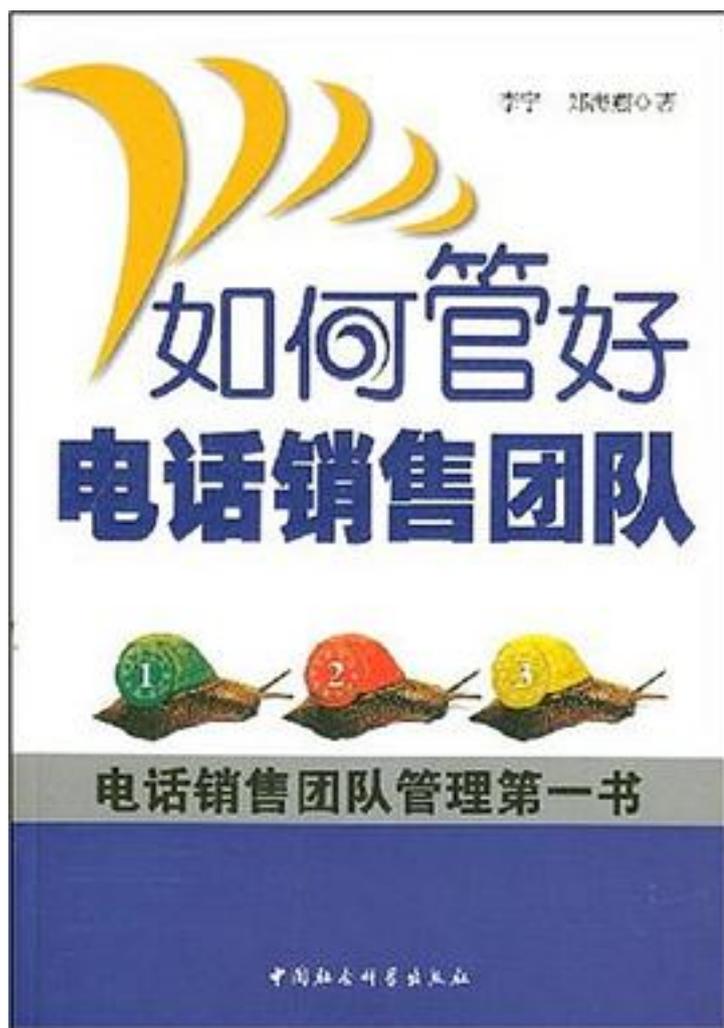


# 如何管好电话销售团队



[如何管好电话销售团队\\_下载链接1](#)

著者:李宁 郑海燕

出版者:中国社科

出版时间:2007-10

装帧:

isbn:9787500464105

《如何管好电话销售团队》全方位阐述了经理应该掌握的各项技能，同时贯穿大量案例

分析和经典故事，深入浅出，使经理们能够迅速把握管理的关键点。管理是一项实践性很强的工作，《如何管好电话销售团队》每一章都需要不断学习、思考、实践和总结。它又是一个系统，不能孤立地看待每一个环节。只有将这些管理思想和技巧融会贯通，才能真正达到专业的境界。

作者介绍:

李宁，职业行为训练与绩效提升专家，中国实战派营销培训导师。

曾任职于百度、现代汽车、斯伦贝谢，担任培训总监、首席培训师等职，长期于一线培训辅导电话营销团队。培训风格幽默风趣、轻松活泼。思路清晰、观念新颖，既有理论高度，又能密切贴近企业实际，具有很强的操作性。

主讲课程有《电话营销团队管理》、《电话营销实战全情景训练》、《销售团队管理的七件大事》等。

郑海燕，六年特区营销管理工作经验，四年营销培训工作经验。

先后担任大型培训学校副校长、国内知名连锁企业培训总监、国际知名互联网公司培训经理等职。

对营销队伍管理特别是电话营销团队的管理有丰富的实战经验和独到的培训见解，培训内容以实战分享为主，培训风格幽默，培训气氛活跃，所培训的学员许多已成为公司的营销骨干。

主讲课程有《营销员激励》、《营销团队目标管理》、《打造高执行力营销团队》等。

目录: 第一章 进入角色 第一节 从业务员到管理者 第二节 空降兵落地策略 第三节 管理的风格 第四节 做最优秀的经理 第二章 组建团队 第一节 从“选马”开始 第二节 薪酬设计 第三节 团队的发展阶段 第四节 帮助新下属度过恐惧关 第五节 当第一个业绩瓶颈出现时 第三章 学会沟通 第一节 沟通是管理的核心 第二节 沟通过程与障碍 第三节 沟通的风格 第四节 必要的沟通技巧 第五节 部门会议 第四章 实施目标管理 第一节 关于目标管理 第二节 经理的目标 第三节 目标管理的过程 第四节 目标管理常见问题分析 第五章 狠抓客户资源 第一节 客户资料的搜集与甄选 第二节 巧妙管客户资料 第三节 巧用漏斗管理法 第四节 “多、准、狠”的新客户开发 第五节 不可轻视的客户服务 第六章 进行有效激励 第一节 相关激励理论 第二节 有效激励策略 第三节 注重自我激励 第四节 激励要因人而异 第六节 团队文化激励 第五节 激励的误区 第七章 团队培训 第一节 知识经济时代的经理人 第二节 做好团队培训 第三节 销售技能培训 第四节 做好教练角色 第五节 培养良好的习惯 结语：管理无止境  
..... (收起)

[如何管好电话销售团队\\_下载链接1](#)

标签

管理

营销

销售

团队

职场培训

经管

可转

## 评论

一本条理很清晰的书

-----  
在看，看完再写。

-----  
[如何管好电话销售团队\\_下载链接1](#)

## 书评

第一次接触这本书的内容是在老大以前给我发的一个PPT上，那个PPT是杨明总监做的，里面涉及了团队组建的几个阶段及培养策略，我觉得挺不错的，就暗自记在心中。后来无意中在一所大学旁边的书店里看到了这本书，里面就讲到了团队组建的四个阶段，再翻了下里面的内容，觉得挺好， ...

-----  
[如何管好电话销售团队\\_下载链接1](#)