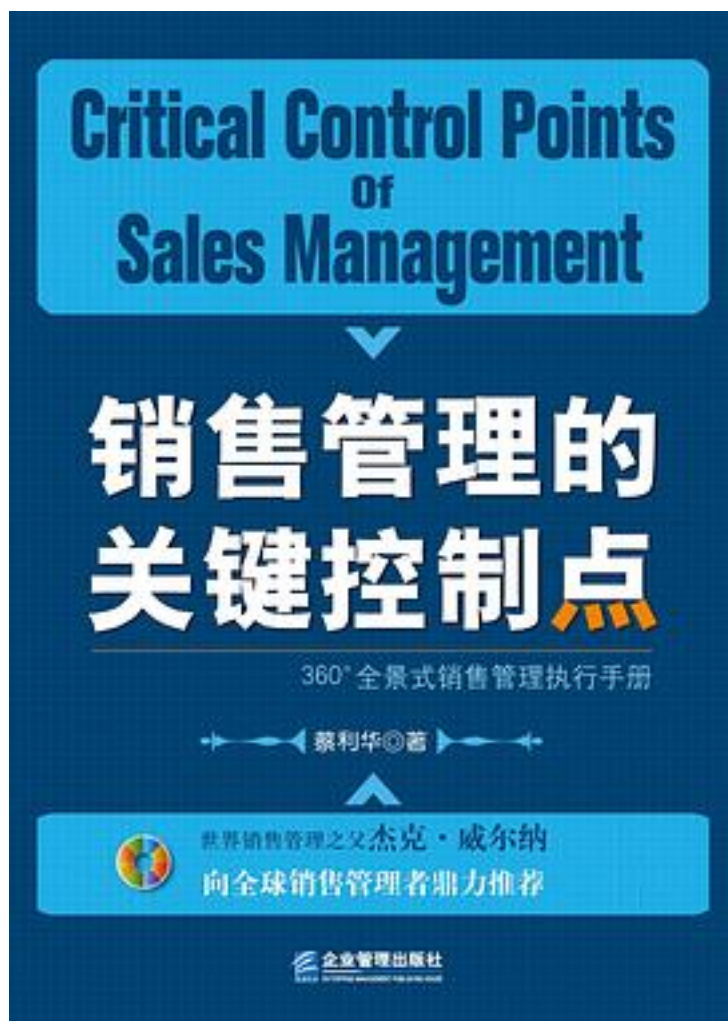


销售管理的关键控制点



[销售管理的关键控制点_下载链接1](#)

著者:蔡利华

出版者:企业管理出版社

出版时间:2014-4-1

装帧:平装

isbn:9787516407295

很多人认为销售管理在于经验积累，但其实并非如此。销售管理更多的是在于把握关键

控制点。本书的特点如下：

1.
特点一：本书讲解的销售管理，并非限于其他书籍所常见的销售团队的管理，而是囊括了销售团队组建及发展，销售区域设置和团队部署，销售团队激励和监管，销售目标计划和流程设计，销售平台打造和客户布局等多角度全方位的销售管理。
2.
特点二：本书的内容治理于工具化，表格化合实战化，帮助销售管理者梳理完成的销售管理架构和流程，并配套操作性极强的表格和表单。
3.
特点三：本书中的内容，经过作者为诸多著名企业的销售管理层培训，得到了实践的检验和广泛的认可。

作者介绍:

蔡利华

现任：

上海凯彼熙企业管理咨询有限公司总经理

美国领导力学院高级资深讲师

职业培训顾问、咨询师

概述：

曾出版书籍：《左手服务，右手销售》、《变速领导力》；

毕业于复旦大学管理学院，拥有将近15年全球著名500强制造企业以及世界顶级咨询公司客户服务与管理经验，并作为十多位世界顶尖培训专家中国大陆地区的指定合作伙伴，受邀成为这些专家品牌课程中文版的研发者，参与研发的课程包括美国客户服务版权课程《精妙的客户服务》中文版，世界销售泰斗杰克·威尔纳7大秘诀系列课程中文版，美国销售思维大师伊斯雷尔销售思维系列课程中文版等。

目录: 第一章 销售区域市场预测和目标规划

导言 成功销售的三元方程式

第一节 销售区域市场分析三维图

第二节 销售目标的双向预设和五轨分解

第三节 销售目标的辅导与落地

第二章 销售管理的对内协作和对外布局

导言 销售管理者的内外大局观

第一节 销售区域管理内部协作六大接口

第二节 销售管理纵向衔接两大纽带

第三节 销售管理后援支持一大平台

第四节 区域市场客户布局三项分类管理

第三章 销售人才精准招募与持续输送

导言 销售人员聘用的重要价值

第一节 销售人才筛选甄别五大指标

第二节 销售人才三大显性甄别指标

第三节 销售人才两大隐性甄别指标

第四节 销售人员招聘筛选的四性原则

第四章 销售区域优化设置与团队部署

导言 销售区域设置和团队部署五大任务

第一节 销售区域多元划分五大方式

第二节 销售区域规模设定的两大方法

第三节 两类风格销售人员的精准部署

第四节 销售人员效能管理

第五章 销售团队结构优化

第五章 销售人才分阶培养与加速锻造

导言 销售人才培养的两大陷阱

第一节 销售人员加速成长四阶梯

第二节 启蒙化阶段之入职塑模

第三节 标准化阶段之专项训练

第四节 共性化阶段之集训轮训

第五节 个性化阶段之协同拜访

第六章 销售团队内驱激励与杠杆激励

导言 销售人员的内驱式激励

第一节 销售人员士气变化的六个区间

第二节 销售团队内驱式激励的四大标尺

第三节 销售团队内驱式激励的七个杠杆

第七章 销售执行力塑造与行动提升

导言 销售团队执行力塑造三大工具

第一节 销售执行之标准化流程

第二节 销售执行之预警式铁律

第三节 销售执行之机动化督查

第八章 销售人员绩效监控与绩效干预

导言 全面审视销售人员的绩效表现

第一节 销售人员绩效计分卡

第二节 销售人员绩效干预与评估

第三节 销售人员绩效干预面谈PAC法

•

•

•

•

•

•

(收起)

[销售管理的关键控制点_下载链接1](#)

标签

销售

营销

商业

教材

评论

典型的培训式教材（仅仅是基础培训），初看很接地气，但全书遍布“六大接口，两大纽带，四大阶梯特征”之类的“大词”，不懂得敬畏。市场瞬息万变，需要的是击穿现象看到本质，而不是杂耍。

[销售管理的关键控制点_下载链接1_](#)

书评

[销售管理的关键控制点_下载链接1_](#)