

销售经理 给你一个团队 看你怎么带



[销售经理 给你一个团队 看你怎么带 下载链接1](#)

著者:江猛

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2015-1

装帧:

isbn:9787115373359

销售经理不懂带人，你就自己累到死。这本书从三个方面一步步教你如何当好销售经理

，干出漂亮业绩。这本书首先从销售团队常见的管理问题、团队现状以及观念误区三个问题着手，以实际经验总结出了销售团队面临的六大问题、五个现状以及五种误区，让销售经理对销售团队管理有一个宏观的认知，让你做到统筹全局，心中不慌。

从销售员到销售经理是职业生涯的一次跨越，你知道如何当好销售经理吗？这本书的第二部分从销售经理的工作职责、角色定位等四个方面，用一条一条的标准全面解读如何成为一个优秀的销售经理。想优秀，其实很简单，跟着标准做就行了。

一个做不出好业绩的销售经理，不是好领导。干好销售经理的核心就是干出漂亮的销售业绩。这本书的第三部分就从销售员管理、客户管理、电话量、流程梳理、打造销售冠军等五个方面提出经过实战检验的经验供您参考。抓住这五个核心问题，干出漂亮业绩就不难。

作者介绍：

江猛

清华大学特聘老师

北京知行亿合营销研究院研究员

营销技能落地针对性训练老师

中国民营企业研究会研究员

培训在线（23class.com）特聘讲师

圣象地板商学院特聘老师

江猛老师曾任百度营销中心营销团队管理顾问，博思人才网营销总监。他坚信营销是不断创造奇迹的一条路，并认为任何人都有营销的基因，因此他用近十年的时间体悟营销精髓，分享营销真经。他曾经培训过全国众多营销人员，帮助他们实现瓶颈突破，并培训出众多具有狼性战斗力的营销团队。

服务过的企业

黑牛食品、红豆服饰、百度、美的集团、五征集团、贵州茅台酒、冠盛汽车集团、中国移动。

出版著作

江猛老师的文章曾经被众多营销门户网站转载，曾出版《换一种思路做销售》《每天10分钟学点销售说话术》等畅销图书。

目录：

[销售经理 给你一个团队 看你怎么带 下载链接1](#)

标签

销售

开公司

带团队

企业管理

评论

站在销售经理的角度，分析销售团队的常见问题，销售经理的角色定位，如何突破销售业绩等

内容太浅显 问题都提到了 但是没有很好的分析和解答

[销售经理 给你一个团队 看你怎么带 下载链接1](#)

书评

[销售经理 给你一个团队 看你怎么带 下载链接1](#)