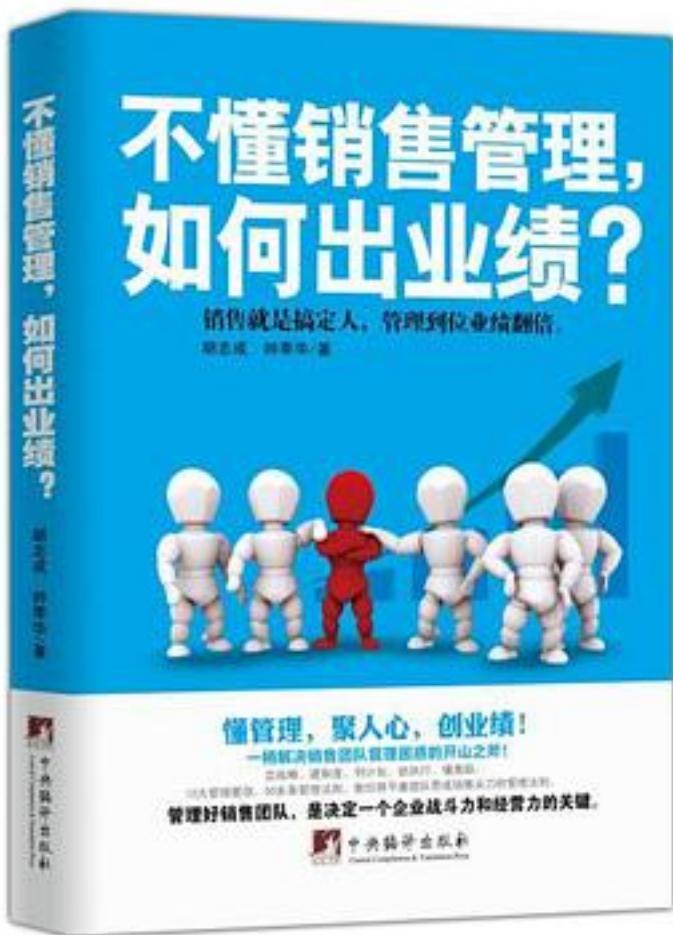


不懂销售管理，如何出业绩？



[不懂销售管理，如何出业绩？_下载链接1](#)

著者:胡志成

出版者:中央编译出版社

出版时间:2015-11-1

装帧:平装

isbn:9787511727985

本书围绕“提升团队业绩”为核心，以“如何科学而有效的带领团队，来取得业绩的提升主线”展开，落点于销售团队中常见的，也是影响团队整体业绩中的主要问题，是一

本专门介绍营销团队建设书和提升团队整体销售力的书。

强大团队的背后都有一套完善的管理系统，本书从制度管理、授权管理、绩效管理、流程管理、激励管理等带团队的多个方面入手，有针对性地提出带团队的实用方法，帮助管理者提升销售团队战斗力，提振企业经营力，把身边的“庸才”变“干将”，“带”字当头，带出人心，带出业绩！

作者介绍：

胡志成：

创华教育核首席培训师

中原大学国贸系研究所硕士

运营管理与营销专家、全国百强培训师

清华大学、上海交通大学、复旦大学特约讲师

永恩集团（达芙妮）高阶主管

中国聚益股份有限公司资深经理

上海学翰经贸发展有限公司总经理

高效能管理研究中心首席导师

健峰企管前资深导师

语言幽默、生动流畅、感染力强；案例丰富、深入浅出，理论联系实际，内容具有很强的系统性和实操性。著有《做一个快乐的销售员》。

帅季华：

江苏家纺商学院顾问导师

创华教育集团首席顾问

中国电动车产业教育学院创始人

中国讲师网核心讲师

华东地区多家管理培训机构签约培训讲师

上海交通大学高级工商管理硕士（EMBA），知名高校特聘顾问导师。曾在国内知名大型企业担任销售总经理，企业管理部、企划部、市场推广部总监等职位，亲自主持实施企业内部的市场运营及企业文化系统的建设，具有丰富的企业管理经验。

目录: 第一章

让你带一个销售团队，你准备好了吗？

《论语·卫灵公》中有这样的一句话：“工欲善其事，必先利其器”，意思是说，我们要想做好一件事就必须提前做好相应的准备工作。同样，我们要想带好一个团队，也要

提前做好相应的准备工作。事实上，不少的人就是因为忽略了这一点，而导致在带队的过程中出现了诸多的问题。

- 1.从一位新晋销售经理的苦恼说起…002
- 2.地位稳不稳，业绩是唯一的决定因素…006
- 3.你一定要对影响团队业绩的关键因素有所了解…011
- 4.用一张纸了解及规划你的团队…015

第二章

跳出“以制度管人”的怪圈

作为团队，少不了的就是规章制度，在企管界也盛行着“按制度管人”的说法。大多的销售经理也认为制定规章制度就是用于约束团队成员的行为，然而令人遗憾的是，有些销售经理在带队时，虽说制定了各项规章制度，可是似乎对团队的发展并没有什么促进作用，反而还会带来负面影响，为什么会这样？这是因为对规章制度的认识有误区。

那么，制定规章制度的真正作用是什么呢？

- 1.制度与团队成员的工作力——约束还是激发…022
- 2.必须让职员了解制定规章制度的真正目的…026
- 3.有效制度的3个关键点：简单、明了、能执行…030
- 4.制度一经颁布就等同于团队的“宪法”…034

第三章

时刻记住：你现在是团队的管理者

有一句话叫作摆正位置好做事。作为团队的管理者，无论在什么时候，什么场合，都應該始终记住自己是团队管理者，用一个管理者应有的标准来要求自己，做该做的事，说该说的话。在这儿，你不妨想想看，如果连你自己都搞不清楚应该做什么，团队的成员又怎么知道该如何做呢？

- 1.重新认知团队管理者的角色定位以及作用…040
 - 2.分清哪些是该做的哪些是不该做的…044
 - 3.记住，你的言行会对整个团队带来影响…048
 - 4.在管理职员前先管好自己…052
 - 5.别把权力当成管理的唯一武器…057
-
-
-

..... (收起)

[不懂销售管理，如何出业绩？](#) [下载链接1](#)

标签

销售管理

评论

R 2020-4

读这本书是想系统了解一下销售管理的内容，在书中作者确实对销售管理也做了系统的

介绍，整体说了很多大实话和道理，对自己是有实际的帮助的。下一步行动计划，结合道理应用到日常工作当中，主要涉及学习机制建设，将学习作为考核，加强培训机制，加强督查机制。

4分不能再多了，一个小时多看完。

全是大道理 没有具体干货

[不懂销售管理，如何出业绩？下载链接1](#)

书评

[不懂销售管理，如何出业绩？下载链接1](#)