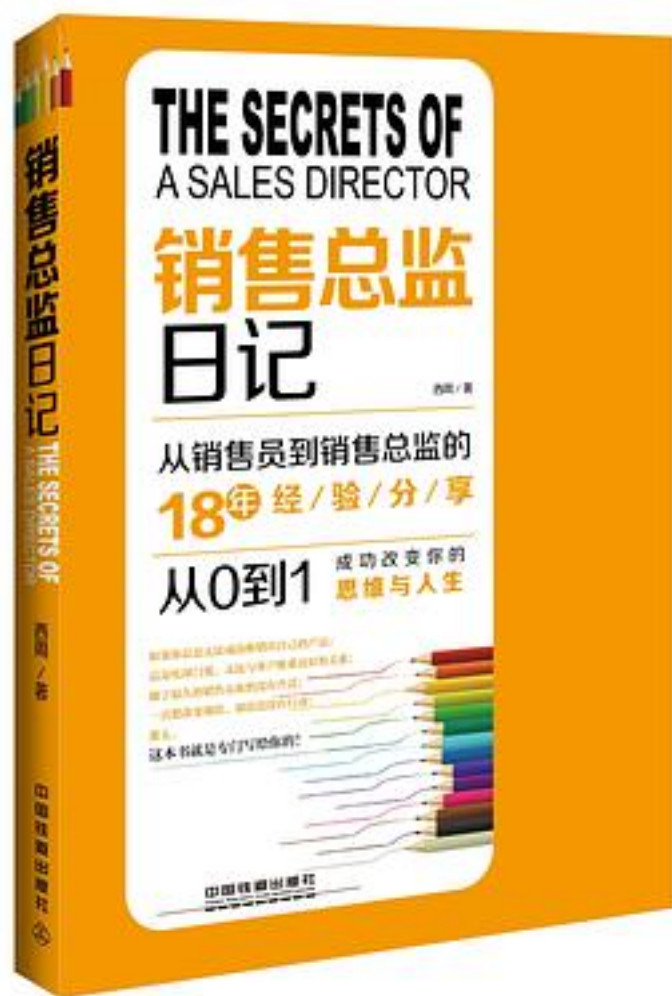


销售总监日记



[销售总监日记_下载链接1](#)

著者:西周

出版者:

出版时间:2012-5-1

装帧:平装

isbn:9787113210823

本书以作者的亲身经历的蓝本，详细叙述了作者从业务员到销售总监，再到上市公司总

经理的过程中，在销售这条路上走过的不少弯路，摔过的不少跟头，这些失败的经验自然使作者积攒了很多宝贵的经验，这本销售总监日记，记录了作者18年间总结出来的“关键因素”，这些关键点不仅有销售技巧、工作经验、带领团队的知识，还有一些别人不会轻易说的秘密，而作者无私地把这些经验教训分享给在销售这条路上奔波的人们。

作者介绍:

西周目前是一家上市公司的总经理，不惑之年终于达到了职业顶峰。一路走来，18年的风风雨雨，从0到1，从一无所有的业务员起步，一步步坐上销售总监的位置，并成功完成从销售到管理的转型。如今，开始从宏观层面考虑公司管理问题的西周，想把18年的销售经验写出来，给所有在这条路上奔波的人。

作者一路走来的主要经历：业务员→紫江集团销售经理→易趣网招商总监→知名琉璃企业营销总监→大型集团公司销售总监兼直辖市分公司总经理→上市公司总经理

目录: 第一章 精英业务员必经的成长之路

职业话语的养成

“扫楼”也有技巧

非凡的勇气与敏锐的眼光

如何与不同类型的上司相处

第二章 挖掘客户资源

了解客户的爱好与需求

现场招待会的机会与把控

通过网页信息挖掘客户

Q群和微信是挖客户的好地方

互联网+时代销售人员的生存法则

定期推介，为客户提供最新信息

重视经销商与代理商

抢单成功的奥秘

客户杀价的应对策略

客户深耕法

第三章 残酷世界的生存法则

抓住一切让自己闪光的机会

小智小愚是一种生存智慧

与“嫡系”深交

关于站队的问题

高情商让你在职场中游刃有余

听懂老板的话术

找机会接近高层

游刃于高管之中

第四章 客情关系

客户分类的奥秘

维系客户的技巧

不同的招待方式

为客户创造归属感

交情的意义

深情的意义

客户是剩女

给予女性合作者小恩小惠

第五章 团队管理的艺术

对老牌业务员的把控

招聘的眼光

激励新员工
培养自己的“嫡系”
建立“嫡系”友情
信任和放权
勇于让下属出彩
激励机制
团队整体目标
善于纳谏
各司其职
提升团队效率
第六章 管理者的智慧
设定明智可行的目标
控制场面的能力
发挥行政人员的作用
重视财务人员
同盟的运用
企业文化的建设
第七章 在谈判中占据上风
职场与业务谈判中的灰色术语
如何面对扯皮的公司
讨要货款的智慧
关键时刻亲自出马
第八章 总结和规划调整
关于收入的反思
做事风格与销售规划的反思
客户属性的再思考
行业前景
职业规划的调整
结语
附录
附录一 客户分析
附录二 销售人员心理暗示技巧
附录三 销售人员接近客户的技巧
• • • • • (收起)

[销售总监日记_下载链接1](#)

标签

销售

沟通

营销

销售， 高管

销售总监日记

销售总监

读秀<知识>搜索 “如何套话” 得

策划

评论

实用～

文笔很平实，有一定的指导意义。值得一读。

挺一般的，，，

[销售总监日记_下载链接1](#)

书评

术语一词，一般在科学研究或者具有专业性的方面才会用到，物理有物理的术语，财经有财经的术语，而职场也是有术语存在的，并且根据不同的公司属性或者氛围，阶层，都有着不同的区别。
刚进入职场的年轻人，或许会被前辈的术语弄得摸不着头脑，甚至苦思冥想，十分的费解，但随...

他不一定是大智慧者，但却可以从书中的很多的职场故事得到智慧的启迪。——HSBC

汇丰银行市场总部 AMY CHEN

销售阶梯，每一次积累都是为了爆发，18年销售生涯全程回顾，18年销售经验无私分享，销售总导师级日记揭秘，为您展现销售界最高境界。这是一本最实用的销售总...

这是一本来自上市公司总经理的经验之谈，非常适合做销售的朋友们，不是市场那些攒稿作品，真材实料，18年经验分享，如果你是从业者，书里一定有你需要的好友寄语。他不一定是大智慧者，但却可以从书中的很多的职场故事得到智慧的启迪。

——HSBC汇丰银行市场总部 AMYCHE...

[销售总监日记_下载链接1](#)