

99%的销售指标都用错了：破解销售管理的密码



[99%的销售指标都用错了：破解销售管理的密码_下载链接1](#)

著者:杰森·乔丹

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2016-12

装帧:平装

isbn:9787300235967

对于想要更好销售业绩的销售经理而言，破解销售管理的密码是一本开创性的书。基于对世界级销售团队如何测量和管理销售人员的调查，本书提供了一个最好的实用性策略，能够识别和利用关键活动和指标，推动商业结果。这不是一本关于组织领导力的书，

也不是一本关于人际关系指导的书。它是一本指导你如何有效管理销售团队的书。

销售的畅销书作者尼尔·拉科姆作序推荐，“我们现在急缺销售管理的书，破解销售管理的密码就是新时代的对于销售管理的实用的具体的指导。它填补了空白。”

对于销售人员而言，本书是一本有效的操作性很强的手册。它提出了5个基本的销售过程，可以创造出需要的商业结果。帮助读者选择需要的过程，以完成他们的策略目标。它也提供了一些实用工具的例子，以及销售经理可以实用的框架。关于如何改变销售团队的行为，它给出了直接的建议，避免常见的陷阱。这本书通过定义三个不同程度的销售指标，可以帮助销售人员最大化CRM的用处。那些指标是你可以直接管理和影响的，也是你唯一希望可以改变的。

作者介绍:

杰森·乔丹

美国著名的销售管理培训和人才发展公司Vantage Point Performance, Inc.公司的合伙人,也是B2B销售领域公认的意见领袖。他曾对世界一流的销售组织在招聘、发展、衡量和管理方面的最佳实践做过很多调查，并为许多世界500强公司进行过销售咨询与培训。

米歇尔·法森那

美国著名的销售管理培训和人才发展公司Vantage Point Performance, Inc.公司的合伙人，也是销售管理领域资深从业者和销售转型领域专家，曾经辅导并培训了上百名销售经理和领导者。

目录: 第一部分用各种指标真能管控好销售团队吗1

第1章CRM、报表和对控制的错觉/3

作战指挥室/3

一切尽在掌控中吗/5

问题的根源/6

独特的销售部门管理路径/8

第二部分给你一支销售团队，你该如何管理11

第2章我们到底能管理什么/13

优秀的销售人员≠出色的销售经理/13

是你的销售经理太愚蠢吗/15

你真的能管理数字吗/18

混乱的销售团队衡量指标/19

我们无法控制结果，却可控制行为本身/21

销售活动、业务结果和中间地带/24

路径清晰了，销售密码自然就被破解了/29

第3章业务结果指标：公司运营的健康指数/35

销售庆功会上的明星/35

干得漂亮/36

“管理结果”所存在的问题/53

第4章销售管控指标：销售组织的任务/59

销售管理真的需要那么复杂吗/59

把握销售管控指标/62

销售管理不能忘的几件事/67

作为地面进攻部队的销售团队/71

销售团队的能力至关重要/75

客户的获取、维护、增长和重复/80
有取舍地销售产品/84
销售团队是营收机器还是战略武器/87
第5章销售活动指标：销售绩效的驱动力/93
墙上遗落的衡量指标/93
你是说销售流程吗/95
构建管控销售绩效的基石/98
事实：更好的销售流程=更优的销售绩效/133
第三部分用销售密码管理销售团队139
第6章构建管控的基石/141
摆脱“结果管理”的窘境/141
什么样的销售流程最适合我们公司/143
给销售流程定“尺寸”/167
拿来主义和脱靶/171
销售流程选择的灰色区域/174
第7章选择和收集衡量指标/179
如果销售管理就是打响指/179
选择A-O-R衡量指标/181
A-O-R指标让销售团队更专注于销售行为/184
A-O-R指标体系的形状/187
学会放下过去/189
谈一谈报表/192
第8章用流程和数据进行管理/199
现在该去管理了/199
客户拜访管理/201
销售机会管理/205
客户经理管理/209
销售区域管理/212
销售支撑管理/216
哪个目标对应哪个管理流程/217
销售管理的藏宝图/222
更高进阶：为销售个体选择适当的A-O-R指标/224
第9章使命达成/231
销售管理密码破解之旅回顾/231
最后的销售状况检查/232
给你的一点建议/235
附录：销售管理的疑难问题/237
译者后记/239
• • • • • (收起)

[99%的销售指标都用错了：破解销售管理的密码 下载链接1](#)

标签

销售管理

销售

营销

方法论

我很想读这本书

市场营销

CRM

豆瓣

评论

怎么说呢？还需要整合成一套流程吧，确实销售工作是最容易也是最难的。

据说全世界写销售管理的书只有100本左右，这本书是其中最好的，值得认真领会。作者建立了这个领域的整体论。

又一本从实战中提炼出的框架。通过三级指标构建业务管理链条，让行动、策略和结果一体化。不仅模型本身的价值，而且还有如何应用模型的切实建议。

看过，感觉老外写书就想写论文，一场段文字，是为了证明自己的论点。其实，本书有用的几页纸，但是作者洋洋洒洒的写厚厚一本。

99%的内容都是水

我做过五年的销售管理，看了这本书，就觉得自己白混了，销售运营体系还是得跨国企业才能出精华，因为这是一门妥妥的科学方法论！记住这个自上而下的A-O-R指标因果链，分别由业务结果指标、销售管控指标和一线销售活动组成，A开头是为了强调：销售活动是管控目标和业务结果的驱动力！

实践性很强的一本工具书，适合面向基层销售管理者。

[99%的销售指标都用错了：破解销售管理的密码_下载链接1](#)

书评

[99%的销售指标都用错了：破解销售管理的密码_下载链接1](#)