

金牌销售经理 II



[金牌销售经理 II_下载链接1](#)

著者:秦毅

出版者:

出版时间:2008-8

装帧:

isbn:9787301139301

《金牌销售经理2:有效管控销售队伍》主要内容：激烈的市场竞争告诉我们，一个销售团队不可能凭借产品、渠道或销售技巧等单一的优势取胜，更不可能依靠某一个销售员

的单打独斗来提升业绩。要打造战无不胜的销售团队，就需要通过科学的管理使团队内部的资源，尤其是人力资源得到合理的分配和使用，从而提升团队的整体实力与业绩。

“四把钢钩”管理法，是《金牌销售经理2:有效管控销售队伍》为销售经理提供的有效管控销售团队的利器。这一方法是作者对自己十几年的销售团队管理经验的总结，它从销售经理日常工作中的“管理表格”、“销售例会”、“随访观察”和“述职谈话”四项内容出发，全方位讲解了有效管控销售团队的步骤和技巧。书中不但提供了切实有效的管理方法，而且列举出大量的销售管理案例，便于理解、记忆与应用，适合销售经理和对销售团队建设感兴趣的读者阅读。

作者介绍:

秦毅，实战派销售专家，销售管理培训专家。北京大学光华管理学院营销管理专项MBA、北京师范大学教育与发展心理学硕士、国家注册咨询师。北京大学企业家研修中心、国务院企业调查中心、中国企业家协会营销管理专项顾问。

秦毅先生自1992年起即开始从事销售、区域管理及公司运作，并致力于企业营销组织设计和销售队伍培养方面的研究。具体研究成果包括“塑造企业营销优势的五个步骤”、“销售管理的效率效能分类法”、“销售队伍薪酬设计体系”、“销售队伍培养的四个冲程”、“大客户采购过程中的梅花分配”等，并著有相关的多部专著。

目录: 第一章 销售人员的甄选

一、有效招聘销售代表的四个原则

经历契合

发展阶段契合

期望契合

个性契合

二、效能型销售模式对销售人员的要求

聪明，社会化程度高

有现成的客户关系或相关社会背景

拓展人际关系能力强

专业基础要求高

有较长时间的销售经验

三、效率型销售模式对销售人员的要求

吃苦耐劳，团结自律

服从管理，团队归属感强

爱学习，可塑性强

不用要求太高太专的技术背景

销售经历不宜过长

四、面试应聘销售代表

把握面试中常用的六类典型问题

警惕面试中的常见误区

应当警惕招收的四类人

第二章 销售队伍日常管理控制的要点：“四把管理钢钩”

一、销售队伍日常管理控制过程中的常见问题

目标不正确

管控方式不够全面

管控分寸把握不当

二、对销售队伍日常管理控制的方向和要点

三、“四把钢钩”的管理控制模式

四种不同的方式：管理控制销售队伍的“四把钢钩”

“四把钢钩”的控制要点

第三章 “四把钢钩”之管理表格的设计与推行

一、销售队伍管理表格的设计要点

简洁

清晰

承上启下

真实可查

可发现问题

二、控制销售人员日常活动的基础表格

工作过程类表格

市场信息类表格

月工作计划表

周工作计划表

工作日志

三张工作表的内在联系

三、管理表格的推行与督导

销售经理如何面对“抵触”

销售经理如何面对“敷衍”

销售经理如何面对“不利用”

第四章 “四把钢钩”之销售例会与随访观察

一、销售例会

销售队伍常见的六种例会

销售例会的常规目标

销售经理主持销售例会时应注意的问题

二、随访观察

为什么要“随访观察”

随访观察时应当注意的问题

第五章 “四把钢钩”之述职谈话

一、有关述职的说明

什么是第四把“钢钩”

为什么要搞“述职谈话”

二、述职谈话的过程及要点

平时积累

述职准备

面谈进程

跟进督促

三、述职过程中销售经理应当注意的问题

不能放过的四个问题

有效果的“述职谈话”的特点

四、销售经理平时沟通时应注意的问题

沟通的一些基本原则

倾听时注意

第六章 “四把钢钩”的组合应用

一、“四把钢钩”在不同销售模式中的应用

“四把钢钩”对于“效能型”销售队伍的管控侧重

“四把钢钩”对于“效率型”销售队伍的管控侧重

二、销售队伍不同成长阶段“四把钢钩”的侧重分配

“婴儿期”队伍的管理侧重

“成长期”队伍的管理侧重

“成熟期”队伍的管理侧重

三、管理控制不当，造成团队问题

溃散型销售团队

群体混沌型的销售团队

四、有效控制的核心目标

鼓励正当的行为

靠程序 and 标准来避免偏差
靠动态的管理动作来压制不良的倾向
使管理环境成为“造人”的机器
总结回顾
参考答案
· · · · · (收起)

[金牌销售经理 II_下载链接1_](#)

标签

销售管理

销售

管理

职场狂人

营销管理

商业

事业

2014

评论

商场如战场，单打独斗的时代一去不返。通过管理表格、销售例会、随访观察、述职谈话 四把钢钩打造战无不胜的销售团队。学以致用，期待与祈祷

通俗易通，实用性挺强。四把钢构，我记住了 1. 管理表格 2. 销售例会 3. 随访观察 4.

述职谈话 这些在工作中，都有用到，只是没有很好的总结出来。

[金牌销售经理 II_下载链接1_](#)

书评

[金牌销售经理 II_下载链接1_](#)