

# 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

倾时时注意

### 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

靠程序和标准来避免偏差  
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](#)