

# 销售铁军



[销售铁军\\_下载链接1](#)

著者:贺学友

出版者:中信出版集团

出版时间:2019-6-15

装帧:精装

isbn:9787521704518

销售铁军的打造和培养，既是一种体系、又是一种文化；既需要一套方法，更需一种决心。只要掌握了阿里巴巴式的中供铁军打造体系，即使不能成为第二个阿里巴巴，也足以帮助很多企业建立高效的销售团队，提升销售业绩。

本书的前半部分从竖目标、追过程、拿结果出发帮你掌控销售业绩，数据怎么盯、会议怎么开、拜访记录怎么写很多实战经验和您分享。

后半部分教你如果打造阿里铁军式的团队，“揪头发”、“照镜子”、“闻味道”阿里三板斧是自我管理和团队管理的双赢练习。

正是这套可复制的方法，中供系出身的销售铁军在离开阿里后分别创造了显赫业绩，如程维打造了滴滴团队，干嘉伟成全了美团、吕广渝在大众点评大放异彩……如果你是销售小白，可以跟随作者的笔触一窥销售冠军是如何炼成的；如果你是团队管理者，更可以锤炼自己带团队的能力，打造如阿里铁军一般的梦之队。

作者介绍:

贺学友，阿里巴巴早期员工，工号467，阿里巴巴中国供应商直销团队（阿里铁军）灵魂人物，曾创下一年获得11个销售冠军的纪录，至今无人打破，是公认的阿里铁军销售战神。

2003年，马云和他打赌，他完不成365万元的销售目标，结果他做到了630万元，比当年第二名和第三名的销售额总和还多。成为销售主管后，他让当时阿里总业绩和人效垫底的东莞区域月销售额从10万元增长到1100万元。他独创“销售铁军打造心法”，把快没钱吃饭的团队带成了人人买房、人人有开车的高业绩团队。

现为驿知行铁军商学院创始人，帮助十几万人从销售小白进阶到高效领导者。

目录: 推荐序 成功背后有因果/ 关明生

自序

第一章 阿里铁军你也学得会

阿里铁军的诞生

没有统一的价值观，就没有阿里铁军

超强执行力来自对规则的坚守

可复制的销售铁军

第二章 树目标：有了目标，才有努力奋斗的方向

管好团队每一天的小目标

“金矿”就在客户资料中

心软和散漫是团队业绩的天敌

将客户分为“A、B、C”三类

从2%到30%，差的就是有效拜访

能一次拿下的客户，千万不要等到第二次

把客户信息放进“保险柜”

第三章 追过程：做好销售过程管控，培养高效执行力

成功往往是过程，不单纯是结果

源头对了，事半功倍

有效沟通和无效沟通

好的销售策划方案，自己会说话

客户购买的不是产品，而是产品的价值

清除客户潜在的担忧

搞定不能快速签单的客户

第四章 拿结果：没有业绩，一切都是空谈

达成“赢”的结果：公司赢+团队赢

“早启动”不是“喊口号”，而是做细节

阿里铁军的“晚分享”机制

现场管理，传授方法

第五章 销售不是讲故事，而是讲方法、重成交

状态和效率是顶尖销售的两大标配

辅导销售新人的三个环节

提高B类、C类客户资源的利用率

提高自驱力，创造好业绩

好销售需要好心态

第六章  
打造你的阿里式销售铁军  
找到能做非凡事的平凡人  
阿里人才梯队管理体系  
留人需留“心”  
将“野狗”和“小白兔”踢出队伍  
第七章  
领导力培养：一个好的管理者，必须是一个好教练  
管理者必备的三项能力  
优秀的管理者都是好教练  
管理三板斧：“揪头发” “照镜子” “闻味道”  
第八章 落实数据化管理  
建立科学的数据化管理体系  
客户转化率是销售成败的“照妖镜”  
利用数据让有效预约真的有效  
客户拜访数据分析：从量变到质变  
致谢  
• • • • • (收起)

[销售铁军\\_下载链接1\\_](#)

## 标签

销售

管理

阿里

商业

铁军

互联网

贺学友

营销

## 评论

冲着中供铁军看的，不及预期，能用50页PPT讲完的事真的不用写一本20万的书。总结如下：①销售管理者应该提出细致要求而非结果导向；②知道了早启动晚分享中间抓陪访的来历；③有效新用户是有需求有预算买单人；④阿里每日拜访5个新客户，每人有效客户转化率2%-10%，有效客户沟通3次之内可签单；⑤客户分类：一个月成交A类、两个月成交B类、三个月成交C类；⑥有效沟通与无效沟通；⑦按照721模式对销售团队划分；⑧一流销售卖自己/二流销售卖服务/三流销售卖产品/四流销售卖价格；⑨阿里留人四宝；十、管理数据：销售人员单位时间完成的订单量、ABC客户数量、有效预约量、有效拜访量。

比起不是销售精英写的书，这本真的很值得借鉴。都是工作中切身的点滴积累和运用中心得体会。学习，落地。

销售是我所不够了解的工种，很有意思。干嘉伟分享的要点大概也是这些，但这本书写得更具体生动丰满。除了教人如何成为顶级销售，对于如何带团队做管理也有帮助。

在众多借光阿里的书中，这本书算是最不水的一本了。作者是销售出身，并且一步步做到管理层，虽然里面还是有很多前后矛盾的地方，而且很多内容的提炼明显不到位，有注水或者避重就轻的嫌疑，但对于销售的思考也大致做到了博观约取，由术入道。有一千个读者就会有一千个哈姆雷特，销售也是这样，戏法人人会变，巧妙各有不同。希望自己能够一直保持一个学习的心态，多看看不同的行业，不同的人是怎么做，怎么思考的，这也是一件乐事！感谢作者的努力，能把自己的所思所想分享出来，实属不易

- 1、管理是盯出来的，技能是练出来的，办法是想出来的，潜力是逼出来的；
- 2、封闭式的入职培训，严格的末尾淘汰，早启动晚分享围绕目标激发动力；
- 3、顶尖销售：热爱销售、主动好学、适应高强度、强大执行力；
- 4、团队不能更上层楼的关键不是能力受限，而是销售人员不愿拼尽全力，心态认知出了问题；
- 5、揪头发开阔眼界训练内心；照镜子找榜样照不足；闻味道发现未起之因；

销售没有灵丹妙药 无非是踏踏实实， 将你知我知的事，做到实处。。。

其实是很不错的一本书了，废话不多，方法很多，对于销售并不了解的自己看完了觉得对这个职业有了了解，对于带团队和管理也有不少方式，很赞同阿里那些做法，“我做

你看，我说你听，你说我看，你说我听”

非常实操的一本销售经典

一直很佩服销售能人，比如乔布斯这种销售/营销能力，特别能对销售感兴趣的，这是我所缺乏也不想去做的事却必须让自己去了解学习的事情。阿里用人价值观里面“野狗和”的讨论，其实有点像科大的“又红又专”，其实有时候我不禁想：也许不是工程师文化的公司反而是“销售为导”的公司才能在2000年那个阶段成就电商

销售

凑合，理论太多，精髓太少。

很接地气，但是一份ppt很难撑起一本书啊。

树目标，追过程，拿结果

阿里中供铁军销售秘笈，没有高深的理论，全部是慢慢的干货。

有启发，有认同，有怀疑！阿里可以说是中国优秀运营销售人才的大熔炉了！

经验总结，抽象性和理论性稍差，主要是阿里的企业文化和快速增长的行业背景成就了作者。

接地气的培训手册，较适用于地面直销

越到后面越水，显得些许假大空。

我认为做销售的，尤其是营销的人员，都应该看一下。自己怎么做一个出色的销售人员，管理者怎么带出一支优秀的销售团队。其中很多心法，看起来很简单，做到就很了不起。

另外一点，模拟训练和总结复盘也很重要，尤其是在前期，没有什么谈资的情况下，对产品的介绍必须完美。另外两点，只说产品和解决问题的话，就太干了，还需加入例子和聊天在情境中，感性的东西真的是靠本事了。

[销售铁军 下载链接1](#)

## 书评

打开封面，看到大量作者和马云，甚至他学员获奖的照片，就隐隐的有不祥感，这不是有干货的书本打开方式。看完目录和部分感兴趣的内容，证实了我的感觉。听了作者在知乎的网课，才动心思去买书，应该说，作者肚子里有货，但是他在书里没有写出来。闲时翻翻，打打鸡血可以，如...

到底是他成就了阿里的销售奇迹，还是阿里的大平台托起了一个传奇销售员？这种成功更多是在互联网电子商务飞速发展的大背景下，伴随行业头部公司的崛起而必然产生的。脱离了时代，行业背景是根本不可能被复制的，阿里销售铁军神话真的是个神话了，现在当下这个情况下，还能再用...

会议记录：EC录入精准客户信息，拍照名片，至少100字会议记录（模板：结果，基本面，需求，报价，总结）。

客户资源库：重新整理EC库的客户，发生过实际拜访的客户妥善保存。与没有拜访过的客户做区分。积累客户资源库，新员工可以从已经拜访过客户库二次开发。 Sales kit：根...

看了几章，第一感觉作者是干过销售的写的！很实用！谈的具体！做为干过几年销售的人，觉得靠谱，作者也很深思。但有个说法不大认同：复制。我觉得用 借鉴 这个词。不同公司，不同情况，不同文化，照抄可能会水土不服！不过作者的销售方法，销售思维值得我们学习。销售加销售管...

看了几章，第一感觉作者是干过销售的写的！很实用！谈的具体！做为干过几年销售的人，觉得靠谱，作者也很深思。但有个说法不大认同：复制。我觉得用 借鉴 这个词。不同公司，不同情况，不同文化，照抄可能会水土不服！不过作者的销售方法，销售思维值得我们学习。销售加销售管...

[销售铁军 下载链接1](#)