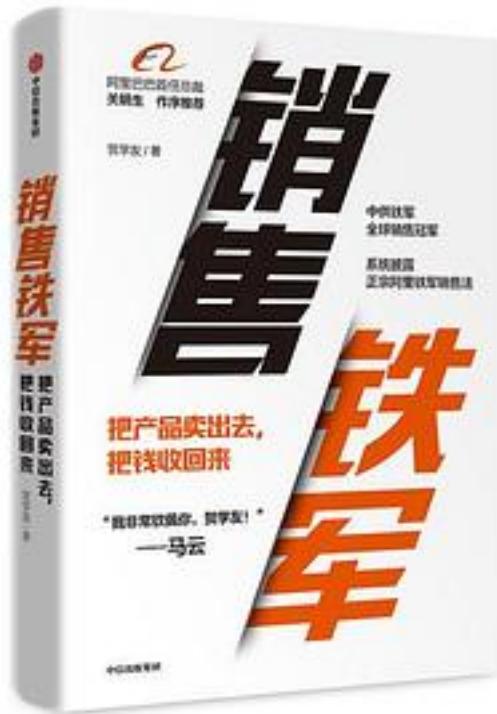


# 销售铁军



[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你分享。

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拜访的来历；③有效新用户是有需求有预算是买单人；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，主要是阿里的企业和快速增长的行业背景成就了作者。

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](#)