

生存期销售人员的系统训练



[生存期销售人员的系统训练_下载链接1_](#)

著者:秦毅

出版者:

出版时间:2009-10

装帧:

isbn:9787301157152

《生存期销售人员的系统训练》是“鹰计划”丛书的第二册。作者在结合此阶段销售人员常态工作环境和常规工作内容的基础上，重点阐述了作为一个初入市场的销售人员所应掌握和具备的三类知识、三个技巧和三种观念态度。其中，又将生存期的训练要点、客户决策与推销过程、客户知识的掌握与应用、电话预约的步骤与技巧、如何有效了解客户的采购背景以及生存期销售人员自信心的塑造与培养等六方面作为重点，意在通过由面到点的系统描述，帮助生存期的销售人员熟练掌握，同时给企业各级销售队伍的管理者们，提供辅导和培训生存期销售人员的参考。

所谓“生存期”是指，销售人员开始正式承担明确的业绩压力后大约一年的时间。在这段时间里，无论是主动的还是被动的，销售人员离职的比率都是最高的。因此能否顺利拿下第一单就成了销售人员的生死关。

与入门期不同，处在生存期的销售人员，因为肩膀上有了明确的业绩压力，所以其内心将会遇到前所未有的挑战。同时，大多数销售人员的知识和技能水平都不高，所以就更需要辅导和有针对性的培训。

作者介绍:

目录:

[生存期销售人员的系统训练_下载链接1](#)

标签

销售训练

销售培训

分阶段

评论

国内仅有的分阶段销售训练教程

全书角度不错，很全面的描述了销售人员的特点。但是方法不够新颖，很多技巧有些想当然。

[生存期销售人员的系统训练_下载链接1](#)

书评

相比孔雷的《训练销售精英》，这套书的名气要差很多，再版后就更是无人问津了，但事实上，这本书的质地要好很多，国内仅有的分阶段销售人员训练专著，作者结合其北师大心理系所学教育心理学理论和多年销售一线工作实践，提出很多比较实际的销售人员培养方法，对销售人员系统培...

[生存期销售人员的系统训练_下载链接1](#)