

铁军式营销



[铁军式营销_下载链接1](#)

著者:陈震

出版者:中华工商联合出版社有限责任公司

出版时间:2010-6

装帧:平装

isbn:9787802493124

《铁军式营销:打造高绩效销售团队》内容简介：做销售，业绩是王道。在竞争惨烈的市场上，销售主管如何“带兵打仗”？那些步入高绩效发展轨道的企业到底有哪些特别之处？有没有一套打造“销售铁军”的操练方法？

“把未经培训的销售人员投放到市场，是替我们的竞争对手投放了一群‘职业杀手’，把我们潜在的客户都杀掉了。”陈震凝练近20年的市场搏杀经验，近500家企业的销售团队指导实践，总结出了提升团队业绩的培养模式：不是局限于对销售人员进行简单管理；而是对他们进行科学地指导和训练；不是只停留在基本技能、相关知识的灌输，而是真正让销售人员具备独立工作的能力，快速提升工作绩效。

抢占市场，拼的不只是技巧，还有销售团队的管理艺术。《铁军式营销》为企业管理者，尤其是销售经理如何对下属进行选择、训练和指提供了理论框架、实用模型，具体做

法及典型的成功教练的案例，帮助你打造一支攻无不克、战无不胜的销售铁军。

作者介绍:

陈震，史上最牛的实战派营销专家 澳大利亚巴拉瑞特大学工商管理硕士；
上海交通大学客座讲师； 香港华人国际商学院领导力课程特聘教授；
《赢家大讲堂》电视网络教学栏目特约讲师；
盛世影响力教育训练集团“高管飞鹰训练营”和“新兵训练营”创办教练；
近20年市场销售团队管理经验，擅长团队管理、销售团队的训练辅导；
为数百家中外大中型企业授课培训，做专项辅导咨询，被安利(中国)公司，分众传媒集团公司等多家跨国企业常年特聘销售谈判讲师。

目录: 推荐序

自序

Part 1 选对你的兵

销售人员甄选心法

我们需要怎样的业务员？

如何让优秀业务员留下来？

面试时的提问技巧

参销售人员胜任力的360°评估

销售人员的四大评估标准

成功销售人员的共同点

销售铁军的军魂

没有不可能

赢的信念

在行动中求完美

强兵之前先强将

超越名利的使命感

不信邪的人

拒绝“吃套餐的干部”

做好事业的取舍

销售骨干的储备和锻造

要改变员工，先改变自己

标准的力量

关键干部与后备骨干

提升执行力的有效方法

三招打造销售骨干培养模式

将军是打出来的

Part 2 打造销售铁营盘

销售人员战斗力的根源

识别“三个一样”

“我要做”与“要我做”的颠倒之道

如何激励没有目标的员

怎样分析销售人员的需求？

追求快乐，逃离痛苦

惩罚多一些，还是奖励多一些？

非金钱激励法

用职业发展规划来引导

提供学习再造机会

.....

Part 3 销售铁军制胜谋略

• • • • • [\(收起\)](#)

[铁军式营销_下载链接1](#)

标签

营销

管理

销售

陈震

铁军

商业

培训师

财经

评论

在公司的图书室借的，希望能有点收获！

还没读过，此人有一定名气。

铁军团队的激励竞赛六大策略

铁打的营盘，铁打的兵。

有点意思，不过执行起来难度挺大

2016年的第一本书，很实用，对打造团队有一定的帮助

没有找到原书，直接听的课程。我对本书的内容评价和我对《营销经理的12条军规》那本书类似：很多东西很形而上，偶尔有具体有用的技巧，不过销售类的书大概都是这样。但是可喜的是，读完本书和《营销经理的12条军规》，我已经对销售经理的工作有一个大概的框架：从制定业绩制度，员工招聘与培训，监督销售工作进行与工作量检查，到业绩核算与员工升迁等等都有了一定的了解。也了解了一些特定的工作技巧与方法。未来如果真的有机会做营销工作，可以在构建团队建立制度的同时，回来再过过这两本书，相信会有更多收获。另外，这两本书都侧重带营销团队，而不是侧重一线销售技巧，偏重销售管理而不是销售实际工作。未来有需要，应该再看看一线销售技巧与营销技巧相关的书籍。

[铁军式营销_下载链接1](#)

书评

通常一看营销二个字，我就扭头。偶然翻开的这一本，却成为了我手不释卷读完的唯一一本讲营销的书籍。作者讲得好，例子也精彩。不经意间让我搞清楚了很多事，比如，为什么老板会给你一年年的提高目标要求？尽管不是销售经理，却让我有了当好销售经理的自信。

第一次看到如些新颖形式的经管书，感觉非常好！每篇文字感觉并不多，没有任何压力就能看完一页，收获却是如此之大！
陈震老师的课讲得非常棒，听过课后再看此书，顿有豁然开朗之感！一定向做销售的朋友推荐这本书。如何组建自己的铁军式团队、如何激励自己的团队，铁军团队...

这很重要。看了一些如何成为公司最出色的员工的书，大同小异，其实最重要的是，如何打造磨练出优秀的领导，这样带领下的团队才是有能力的铁军团队

[铁军式营销 下载链接1](#)