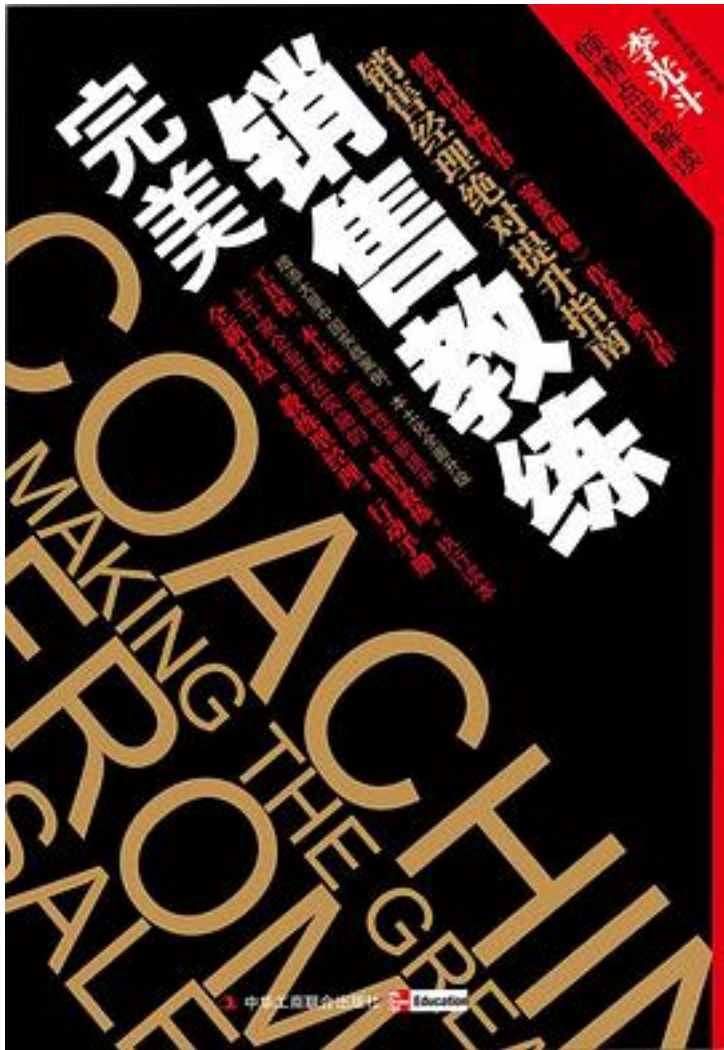


完美销售教练



[完美销售教练_下载链接1](#)

著者:琳达·理察森

出版者:中华工商联合出版社有限责任公司

出版时间:2010-9

装帧:平装

isbn:9787802494862

《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》员工知道不等于明白，明白不等于会用，会用不等于熟练，熟练不等于变通，所以你的选择必须是：做教练，而不只是经理！《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》第一版让销售经理认识到销售培训是管理工作的重要任务，但如何培训，第一版却并未给出答案。十年后的今天，经过修订全面升级的《完美销售教练》，以最新的方法和技巧完善销售人员的训练过程，帮助你实现从销售经理到销售教练的华丽转身。销售经理的目标不再是自己卖得更多，而是指导下属的销售人员创造业绩的奇迹。《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》让销售经理成为教练，像体育教练训练运动员一样去管理知识型员工，以目标为核心、以成果为导向，通过有效对话、引发知识型员工的智慧，从而快速将目标变为成果，使企业绩效、发展和成就最大化，形成企业核心竞争力。目前世界500强中有过半的企业采用了销售教练技术。

《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》指导销售经理掌握一种工具性、实战性强的五步销售训练法，这一全新的“开发式销售训练模式”能教会你的销售团队进行自我训练，增强自我管理能力、发挥员工内在潜能。《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》还提供了一系列实战性工具，帮你获取并分析来自团队的反馈信息。企业如果将这一训练模式制度化、长期化，就会建立一种具有持续成长性并不断完善的销售文化，这也是作者写作《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》的最终愿景。

中央电视台品牌顾问、著名品牌战略专家李光斗教授也将为《完美销售教练:销售经理绝对提升指南》倾情奉献大量点评、解读与实战体验。《完美销售教练》全新升级版将帮你突破销售业绩提升瓶颈，让团队成员在你的训练下执行力和绩效得以全面提升。

《销售教练》将为你呈现几种全新的指导理念：

新技术在销售工作中的完美应用

最高效的销售训练法则

远程训练是团队及时训练的秘密武器

销售训练的全程指导

以结果为导向的训练

作者介绍:

琳达·理察森（Linda Richardson）：

全球首屈一指的销售培训与咨询公司理察森公司（Richardson Company）的创立者和总裁、全球公认的销售培训与管理界的领军人物。作为获得了销售精英们梦寐以求的“史蒂夫终身成就奖”的大师级人物，她于2007年入选“全球20位最具影响力的培训专家”，同时著有10本广具影响的著作，如《纽约时报》最新畅销书《完美销售》（Perfect Selling）、《电话行销术》（Selling by Phone）、本书第一版《销售教练》（Sales Coaching）等。现在，她任教于著名的宾夕法尼亚大学沃顿商学院（The Wharton School of the University of Pennsylvania），和沃顿执行发展中心，教授销售与管理课程。她的客户包括：高盛、谷歌、壳牌、思科、华润万家、毕马威、普华永道、辉瑞。

目录: 目录
编辑手记

推荐序1：好老板一定是好教练

推荐序2：和“只说不练”说再见

再版之缘由

前言

第一章 开发式销售训练——且看经理如何变教练

区域

经理VS.教练

第二章 第一要务

什么是开发式销售训练？

第三章 模式

第一步：建立关系，确定目标

第二步：交换意见

第三步：考虑可能障碍

第四步：寻求解决之道

第五步：付诸行动

训练对话（案例1和案例2）

“让对方先说”的模式

开发式销售训练模式一览表

开发式销售训练——教练工作一览表

第四章 训练技巧

刨根问底

指导性提问

中性提问

开放式提问

提问技巧面面观

提问的惊人力量

处理反对意见

第五章 反馈

评价式反馈和开发式反馈

开发式反馈的14项原则

第六章 抓重点，重纪律

销售训练计划

时间分配与80/20原理

准备和跟进

季度训练计划表

销售经理季度训练行动计划表

开发式训练会议计划制定者以及跟进情况表

销售经理会后回顾报告

第七章 远程训练，团队训练以及即时训练

电话训练

语音邮件、电子邮件……

远程训练必备要素

远程训练模式

团队洽谈训练及即时训练

第八章 销售会议与团队训练

开会的态度

引导销售会议

人际因素

会议细节

销售会议决策记录表

销售会议日程规划

销售会议一览表

第九章 同事训练和自我训练

同事训练

变经理为同事
自我训练
第十章 业绩回顾和结果训练
评鉴部分
开发部分
教练的角色
会议回顾的准备阶段
业绩回顾模式
带领业绩回顾会议的一般准则
业绩回顾模式一览表
会后反思表
年度关系评鉴
结果训练
结果训练模式一览表
第十一章 技术训练工具
对销售员的好处
对教练的好处
结语
附录：训练工具
• • • • • ([收起](#))

[完美销售教练_下载链接1](#)

标签

销售

营销

管理

商业

完美销售教练

心理

培训

心理学

评论

本人参与出版点评。自顶。

作者废话挺多的，其实50页就可以写完他想表达的了

确实不错的书，不只是销售

这书倒像是一个课程表，不听课没收获。

一销售总监推荐的书，确实写得不错。

适合销售总监看。

完美销售教练_下载链接1_

书评

以前都是从销售员的角度看书，这本书让我了解了经理的想法以及正确的做法。知道老板怎么想、怎么做，我才有相应的对策。而且，也没有人会当一辈子的销售员。销售经理才是发展方向。受教了。

a

销售教练销售教练
销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售
教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练
销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售教练销售
教练销售教练...

[完美销售教练_下载链接1](#)