

<<批量制造销售精英>>

图书基本信息

书名：<<批量制造销售精英>>

13位ISBN编号：9787301125441

10位ISBN编号：7301125445

出版时间：2007-8

出版时间：北京大学出版社

作者：陈宁华

页数：212

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<批量制造销售精英>>

内容概要

如何找到有潜力的销售“人材”，把他培养成为销售“人财”并保住这些“人才”是最令销售管理人员头疼的问题。

本书作者凭借多年跨国公司一线销售管理与培训辅导经验，从实战的角度出发，不仅详细论述了选、育、用、留销售人员的具体内容，而且还为读者提供了很多实用、系统的销售精英培养方法和工具。书中的内容都是作者在世界500强公司和知名顾问公司管理与培养销售人员的实战心得，曾在多家公司实施，效果显著。

本书针对性和操作性强，兼顾理念激发和过程分解，是企业销售团队内部培训适用的实用参考书。特别适合于总经理、人力资源经理、销售经理、销售主管、销售培训师，以及其他对此主题感兴趣的人士阅读。

<<批量制造销售精英>>

作者简介

陈宁华，中国发展战略研究委员会研究员，美国权威BTLS火凤凰协会荣誉会员，UEST&CIIT CPT专业认证培训师，中国营销传播网、《销售与市场》等多家权威营销媒体专栏作者。曾在多家知名公司担任销售总监、销售培训经理、高级培训顾问。

擅长领域：高效能销售培训体系、专业销售流程与技能训练、电话销售技巧、大客户销售策略、销售辅导技巧、销售竞争力体系。

<<批量制造销售精英>>

书籍目录

前言 第一章 基于能力的人才培养 第一节 能力的定义、构成及特性 第二节 能力发展的四个阶段
第三节 销售精英的七项能力特质 第四节 常用的销售能力评估方法 附录1-1销售中如何听、说、
问 附录1-2销售工作成果述职表 附录1-3面对面销售技能评估表 第二章 选才 第一节 影响选聘
策略的因素 第二节 招聘中常见的误区 第三节 建立适合的销售能力体系 第四节 销售人才选聘工
作流程 附录2-1上海某保险公司销售职位申请表 附录2-2电话销售流程与技能考核表 第三章 育才
第一节 培训 第二节 辅导 第三节 教练 第四节 授权 第四章 用才 第一节 准确把握员工的状
态 第二节 制订发展计划 第三节 结果导向与行为导向 第四节 应用销售管理的“五种武器”
附录4-1销售员个人发展计划表 附录4-2每日行动记录 附录4-3看板管理表单格式 附录4-4销售理
单工具 附录4-5基本状况分析表 附录4-6销售人员能力评估表 附录4-7销售流程及技巧应用表
附录4-8活动量分析及检讨 附录4-9业绩检讨记录及评价 第五章 留才 第一节 领导风格与组织气
氛营造 第二节 激励关键员工 第三节 防止销售精英流失 后记 现状·趋势·使命

<<批量制造销售精英>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>