第一图书网, tushu007.com

<<如何选拔顶尖销售人才>>

图书基本信息

书名：<<如何选拔顶尖销售人才>>

13位ISBN编号：9787301103449

10位ISBN编号：7301103441

出版时间：2006-1

出版时间：科学普及出版社

作者：龙平

页数：157

字数：141000

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

第一图书网, tushu007.com

<<如何选拔顶尖销售人才>>

内容概要

本书结合大量图片、案例，从销售人员应具备的5种“维生素”和销售人才招聘流程控制的11个板块两大方面内容着手，告诉我们如何选择适合企业发展的顶尖销售人才。
　什么是好的销售？
80%的客户只回答两个字——舒服。
据作者近5年对不同行业3470多名销售人员的追踪调查显示，优秀销售人员的真正标准有5条——自信、理解、影响、取悦、恒定。
在书中，作者形象地称其为“优秀销售员的5种维生素”，并就其如何与招聘、选拔工作有机结合进行了充分阐述，可谓一剂良方。
　如果对新招聘的销售人员的业绩预测准确率不到50%，如果销售团队中排在后面的30%的人员仅创造了不到10%的业绩，那就必须对销售招聘流程进行改善！
因为销售人才的甄选是创造最优销售绩效的第一步！
　而这第一步要迈得好，就必须打破常规思维，抛弃传统的学历、外表、经验等条条框框，严格控制销售人才招聘流程的11个板块，才能真正招到顶尖的销售人才！
作者用5章的篇幅，详细讲解了控制销售人才招聘流程的方法与技巧，对企业招聘、选拔顶尖销售人才具有非常高的参考价值。

作者简介

龙平，上海取易企业管理咨询有限公司高级讲师，中国国际教育产业投资集团中文认证讲师。
曾任旺旺集团（大陆事业总部）首席培训师、美国SUBJEX(中国)公司首席招聘顾问、联合国粮农组织（FAO）中国中心高级教官、美国协和门窗（上海）有限公司高级销售顾问、国家统计局产业普查

书籍目录

总自检第一章 概述 地板上的100美元 找到优良的种子 全新的思维模式 重新认识招聘和销售 销售的真理 测测你的眼力第二章 优秀销售员的5种维生素（上） 第一种维生素：自信 第二种维生素：理解第三章 优秀销售员的5种维生素（中） 第三种维生素：影响 第四种维生素：取悦第四章 优秀销售员的5种维生素（下） 第五种维生素：恒定 特别警告 企业的业务分组 销售特质在不同行业的分布第五章 找到适合自己的特效药 招聘需要什么样的测评依据 心理测试第六章 销售人才招聘流程控制（一） 销售经理在招聘中容易犯的错误 流程控制一：重新设计招聘广告 流程控制二：重新说明销售职位 流程控制三：把钱花在关键媒体上第七章 销售人才招聘流程控制（二） 流程控制四：重新设计招聘申请表 流程控制五：见面之前先听电话录音的效果第八章 销售人才招聘流程控制（三） 流程控制六：心理测试看关键指标 流程控制七：控制好自己的现场情绪第九章 销售人才招聘流程控制（四） 流程控制八：重新改变自己的问话技术 流程控制九：如何识别人的身体语言第十章 销售人才招聘流程控制（五） 流程控制十：新人入职一周的观察最重要 流程控制十一：最后的业绩关键要看经理 总结参考答案附录 工具表单

章节摘录

书摘3 取悦人的眼神　　人们在接触的时候能够感受到对方的眼神，不同的眼神会带给人完全不同的感觉，那么客户喜欢什么样的眼神呢?这里有三种眼神：公事公办　　这种眼神活动的范围是从对方的眉心到鼻子这样一个上三角形区。
它比较严肃，常见于正常工作中上下级布置任务，带有命令的意味。
取悦　　这种眼神活动的范围是从对方的眉心到嘴角这样一个下三角形区。
它有取悦的意味，常见于朋友之间，或者是请求别人帮助的时候，这种眼神最令人愉快。
亲密型　　这种眼神活动的范围是从对方的眉心到人的整个身体。
它有暧昧的意味，常见于异性朋友或爱人之间。
　　面试的时候要观察应聘者的眼神有没有取悦的能力，如果没有的话，他负责的客户迟早会跑掉。
具体来说，就是要考察应聘者看人时眼神活动的范围，这个范围决定了他有没有讨人欢心的能力。
如果应聘者在整个面试过程中眼神呆板，或是埋着头，那么他显然不具备这样的能力。
而取悦能力强的人看考官的眼神就像是看自己家的亲人一样，满眼都是笑意。
4 取悦为什么重要　　取悦之所以重要，是因为任何人，上至国家领导，下至平民百姓都喜欢被取悦，希望受到别人的夸奖和承认，客户也是一样。
所以能否取悦客户，让客户感到舒心、愉快，对销售工作的意义很大。
　　P51

媒体关注与评论

书评并不是每个人都适全做销售，全世界每五个人中只有一个适合做销售。
“ 中国营销招聘第一人 ”龙平语录： 与其徒劳地花费精力去培训和改造一个不胜任的员工，不如把时间首先花在选对人这件事上！
一个销售人员的外在条件越好，那么他能够创造优秀销售业绩的可能性就越小！
顶尖的销售人员与文凭、工作经验几乎没有任何关系，要想招到顶尖销售人才，必须打破常规思维，抛弃传统的学历、外表、经验等条条框框，而更多关注内在的销售特质。
并不是每个人都适合做销售，全世界每五个人中只有一个适合做销售。

第一图书网, tushu007.com

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