

## <<入门期销售系统训练>>

### 图书基本信息

书名：<<入门期销售系统训练>>

13位ISBN编号：9787301178270

10位ISBN编号：7301178271

出版时间：2010-10

出版时间：北京大学

作者：秦毅

页数：171

字数：154000

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>

## <<入门期销售系统训练>>

### 内容概要

入门期即销售人员刚刚加盟某公司的一段时期。

因公司性质不同，短的两到三周，长的可达一年甚至更久。

这一时期销售人员的特点是，瞪圆眼睛看、张大嘴巴说、拍着脑袋想、甩开膀子干，没有顾虑、没有包袱，有的是对业绩的渴望、对市场的好奇、对自己未来的追求。

万丈高楼平地起，打好基础最重要！

这些刚加盟企业的销售新人就像一张白纸，打下什么样的底儿，就能成就什么样的事儿，因此，对他们的培训要格外慎重，一旦落下毛病，再想纠正就难了。

针对入门期销售人员的特点，本书将产品知识的学习与掌握、销售过程中的礼仪规范、企业认同感的培养和塑造作为本阶段的培训重点，帮助销售人员打下坚实的基础，并为进一步的成长做好准备。

## <<入门期销售系统训练>>

### 作者简介

秦毅，实战派营销管理体系设计专家、管理者及销售人员进行系统培训专家。  
北京大学光华管理学院营销管理专项MBA、北京师范大学发展与教育心理学硕士、国家注册咨询师、  
国家注册职业指导师。

北京大学企业家研修中心、国务院企业调查中心、中国企业家协会等多家机构特聘营销管

## <<入门期销售系统训练>>

### 书籍目录

阅前总自检前言第一章 销售培训现状及问题 一、系统训练对于销售队伍的意义 二、销售队伍的培训现状7 三、销售培训中常见的八个问题11 四、企业销售培训体系建设纲要25第二章 销售人员的四阶全程培训 一、销售人员四阶全程培训体系 二、四个典型成长阶段的划分第三章 入门期销售人员的培训要点 一、入门期销售人员的典型状态 二、入门期销售人员的训练内容第四章 产品知识的学习与掌握 一、学习产品知识时的常见问题 二、销售人员应掌握的产品知识 三、产品知识的培训方法第五章 销售过程中的礼仪规范 一、销售人员的常见礼仪问题 二、拜访客户过程中的礼仪规范 三、与客户一同吃饭时的礼仪要点第六章 新员工企业认同感的培养和塑造 一、什么是员工对企业的认同感 二、培养销售新人企业认同感的方法参考答案

## <<入门期销售系统训练>>

### 章节摘录

第一章销售培训现状及问题 一、系统训练对于销售队伍的意义 系统训练对于销售队伍来讲至关重要。

在竞争激烈的市场环境中，市场上的机会越来越少，把握机会的难度越来越大，因此，没有经过系统训练的销售人员很难把握住机会，更谈不上挖掘客户的潜在需求去创造市场上的机会了！

拳击手的启示 科学家曾经做过测试，在某一力度下，经过系统训练的拳击手的出拳速度能够达到7拳/秒，而未经过系统训练的人，只能达到3拳/秒。

因比，职业拳击手在与非职业拳击手比赛时，总会因对方动作缓慢，从而轻松获胜。

同理，没有经过系统训练的销售人员，也会因行动缓慢、时机把握不准、达不到客户的要求，而在激烈竞争中落败。

如此应答 背景介绍 小莉是金光旅行社销售部门的一位客户经理，今天轮到她电话值班。眼看着快到新年了，很多客户都打来电话咨询春节旅游线路的事，因此金光旅行社的热线电话铃声不断。

今天小莉的心情不错，据前几天值班的人讲，由于公司近期的广告效果不错，一天签约七八个也不成问题。

## <<入门期销售系统训练>>

### 编辑推荐

入门期是指，销售人是刚加盟某公司的一段时期。  
因公司性质不同，短的两到三周，长的可达一年甚至更久。  
入门期是筛选销售人员的关键时期，此时的培训宜简不宜繁，过多的培训只会毁了好苗子。  
重要的不是提升销售水平，而是打下坚实的基础。

<<入门期销售系统训练>>

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>