

<<成长期销售系统训练>>

图书基本信息

书名：<<成长期销售系统训练>>

13位ISBN编号：9787301178294

10位ISBN编号：7301178298

出版时间：2010-10

出版时间：北京大学出版社

作者：秦毅

页数：192

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>

<<成长期销售系统训练>>

内容概要

经过了生存期的磨炼，销售人员终于在公司斩获了第一个订单。

从那一刻开始，直到未来两年左右的时间，称为销售人员的成长期。

普遍来讲，成长期是一个销售人员在一家公司的黄金阶段，能力成长最快，进取心最强，对新鲜事物的兴趣和接受程度最高，因而往往会成为销售队伍中的骨干。

但管理者如果认为此阶段业务队伍不需要培训，任其发展也会达到快速成长的目的，那可就大错特错了！

此阶段的销售人员也有各种各样的毛病，如不及时改正，这些毛病可能是致命的。

针对成长期销售人员的特点，本书重点剖析了如何分析客户的决策过程，如何与客户建立良好的私人关系，以及销售管理者如何应对此阶段销售人员容易出现的自满情绪。

如何掌握在岗辅导技巧等问题。

为业务队伍整体走向成熟打下基础。

<<成长期销售系统训练>>

作者简介

秦毅，实战派销售专家，销售管理培训专家。

北京大学光华管理学院营销管理专项MBA、北京师范大学教育与发展心理学硕士、国家注册咨询师。
北京大学企业家研修中心、国务院企业调查中心、中国企业家协会营销管理专项顾问。

秦毅先生自1992年起即开始从事销售、区域管理及公司运作，并致力于企业营销组织设计和销售队伍培养方面的研究。

具体研究成果包括“塑造企业营销优势的五个步骤”、“销售管理的效率效能分类法”、“销售队伍薪酬设计体系”、“销售队伍培养的四个冲程”、“大客户采购过程中的梅花分配”等，并著有相关的多部专著。

<<成长期销售系统训练>>

书籍目录

阅前总自检前言引子 尼莫的故事之在磨炼中成长第一章 成长期销售人员的培训要点 一、成长期销售人员的常见问题 二、成长期的培训要点第二章 知识的学习与记忆 一、销售人员知识学习的重点 二、知识的记忆与理解 三、知识学习的关键步骤第三章 技能的掌握与应用 一、技能学习的过程 二、技能学习的实例——让步对等的谈判技巧第四章 客户决策中的梅花分配 一、何为梅花分配 二、如何与各个花瓣交往 三、应用梅花分配时的常见问题第五章 如何与客户建立私人关系 一、与客户建立私人关系的重要性 二、打开与客户私人关系的“八扇门” 三、与客户建立私交时应注意的问题第六章 如何调整销售人员的“飘飘然”状态 一、“飘飘然”的外在表现 二、调整“飘飘然”状态的步骤和方法 三、“飘飘然”状态的发现与预防参考答案

<<成长期销售系统训练>>

章节摘录

第一章 成长期销售人员的培训要点 一、成长期销售人员的常见问题 上海东宝公司大客户部会议室里，坐着十几个年轻的销售人员。

他们虽然衣着光鲜，但大多数表情灰暗，有的低头发着短信，有的无聊地翻动着报纸，有的表情木然地看着笔记本电脑，只有一个神采飞扬，正聚精会神地打着PSP游戏…… 一会儿，门开了，部门主管王经理带着一位西装笔挺的中年人走进会议室，此时的十几个人略微调整了一下自己的坐姿，但大多数仍然在忙着手头的事情。

“好，大家请坐好，我先给大家介绍一下，这是我们公司聘请的赵顾问，负责针对大客户部销售人员的员工帮助计划（EAP），怎么样，大家掌声欢迎一下？”

王经理面带微笑地开场了。

但回应他的，却是稀稀拉拉的掌声，大多数人连头都没有抬。

“好了，大家集中精力，这样能加快进度，怎么样？”

先把手头的事情放一放，小李、小黄，说你们呐！”

面对大家的冷淡，王经理也明显有些不高兴了，“今天赵顾问主要想了解一下，大家在做业务的这半年到一年左右的时间，日常工作中都面临哪些比较棘手的问题，下一步的辅导重点放在哪里，哪位愿意先谈一谈？”

大家稀稀拉拉地收起了手头的东西，但大多数人依然斜坐着，两眼看着桌面，只有两位抬起了头，但也没有看王经理和赵顾问，而是左右环顾着，想看看谁愿意先发言。

过了有些令人窒息的十几秒钟，那位赵顾问忍不住了：“这样吧，我先自我介绍一下，我叫赵子恒。

工作半年到一年左右的时间，往往是销售人员快速成长、逐渐形成自己业务风格的时期，在这段时间里往往会遇到与刚做业务时不同的问题，对业务工作也会有不同的看法，这次把大家集中在一起，就是希望听到大家的反馈！”

赵顾问边说边环顾大家，希望有人能够回应。

依然是沉默，那两个之前环顾大家的销售人员此时也半低下了头。

“怎么都不说话？”

这是公司安排的任务，也是应大家要求进行的项目，吴晔要不你先说说，有哪些培训方面的需求？”

王经理已经有些不耐烦了。

“我也没有特别的需求，就是希望能够多了解一些行业重组后，我们客户经理应该如何重新定位自己，是该把自己定位成一个产品的推销者，还是解决方案的提供者？”

吴晔说话不紧不慢，但非常有条理。

“很好，这就是我们队伍目前遇到的一个典型问题嘛！”

还有哪位愿意继续谈？”

潘娜，要不你说说？”

王经理边说边把目光投向了一位又开始看手机的销售人员。

“我目前遇到的最大问题就是公司有些产品本身有明显缺陷，但公司又有业务指标，要求我们必须完成，我觉得完成起来挺困难，不知道EAP能不能帮到我们？”

潘娜的回答同样很切合所提的问题。

“非常好，潘娜说得非常切合我们的实际情况，还有哪位？”

大家主动一些。

王经理继续鼓励着，“要不大家一个一个地说，每个人至少说一条，小董，就从你开始吧！”

“我这儿也没什么，就是手头负责的客户太多，公司要求每两周把所有客户拜访一遍，我根本不可能做到！”

小董说完这句话，歪头看了看旁边的刘明。

“我跟小董差不多，也是拜访量考核的问题，我负责的中小客户数量更多，更拜访不过来了！”

小刘说完，就开始看旁边的吴晔。

<<成长期销售系统训练>>

“别看我呀，我刚才说过了，梁晓该你了！”

”吴晔边说边打开了报纸。

“我也没什么新鲜的，也是考核机制的问题，要不宣婷你说吧？”

你就一个人全包了吧！”

”梁晓说完，几个人随声附和着。

“嘿，你们啥意思呀？”

神经病！”

说实在的，我觉得开这个会本身就没啥必要！”

”那个叫宣婷的女孩明显很不高兴。

“唉？”

小宣，那你就说一说，为什么你认为开这个会没必要。”

难道公司花了这么多费用 and 精力在你们身上，想让你们更快速地成长没有必要？”

”王经理此时面露不悦。

“当然了，其实大家都知道许多问题根本不是培训或辅导能解决的。”

再说了，在座的和不在座的许多人其实心思根本没在工作上，来这个公司只是个过渡罢了！”

”小宣说完这番话，又拿出手机，再也没抬起过头。

<<成长期销售系统训练>>

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>