第一图书网, tushu007.com

<<如何做好销售主管>>

图书基本信息

书名：<<如何做好销售主管>>

13位ISBN编号：9787545410471

10位ISBN编号：7545410475

出版时间：2011-12

出版时间：广东经济出版社有限公司

作者：陈明星

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

内容概要

《如何做好销售主管》首先概述了销售主管的管理工作，然后系统地介绍了12个要诀，为你早日成为一名优秀的销售主管提供了依据。

第一图书网, tushu007.com

<<如何做好销售主管>>

书籍目录

销售主管的管理工作
一、“管理”是个大问题
二、主管的素质是营销团队发展的关键
（一）主管威信可以整合团队力量
（二）掌握命令的艺术
（三）要有成功者的思维方式
（四）把握时间管理
三、管理是要学会带兵打仗
（一）头脑冷静、分析到位
（二）巧妙处理人际关系
（三）建设顽强的销售团队
要诀一：对销售人员要表示赞赏
一、表扬和肯定销售人员是你获得成功的关键
（一）表扬创造效率
（二）表扬的原则
二、如何对销售人员加以赞赏
（一）在表扬中提出期望
（二）学会“欣赏”下属
三、如何运用赞赏激发下属的潜能
（一）对不同的销售人员应根据其需求区别对待
（二）运用表扬的方式激发员工潜能
要诀二：把销售人员放在首位
一、实行“人本管理”
二、如何把销售人员放在首位
（一）洞察销售人员心理诉求
（二）把销售人员放在首位的关键点
要诀三：做下属情绪的调动者
一、销售主管自我情绪调节
（一）销售主管要“自省”
（二）销售主管要斗志高昂
（三）销售主管要用积极心态感染下属
二、调动下属情绪
（一）团队中的抱怨情绪
（二）以“情绪管理”激发员工潜能
（三）情绪管理分析
三、警惕员工情绪低潮
（一）情绪测量
（二）工作积极性测量
（三）消除情绪低潮的方法
四、如何提高员工的工作激情
（一）变惩罚为激励
（二）学会“说好话”
（三）帮下属疏减压力
要诀四：工作中要公正公平
一、力求做到公正公平

（一）建立公正的工作氛围
（二）公正的前提是尊重
二、如何在工作中体现公正
（一）细心对待员工
（二）构建和谐的人际平台
（三）避免走进人才误区
三、建立平等的团队竞争环境
（一）注意疏导员工公平心理
（二）建立高效的组织机构
要诀五：批评也要讲方法
一、下属犯错，如何解决
（一）有效地批评下属
（二）让下属看到自己的错误
二、如何让批评成为一种激励
（一）批评的原则
（二）掌握批评的艺术
三、要让批评易于被下属接受
（一）用表扬改正错误
（二）提出建设性意见更重要
要诀六：做好骨干下属的工作
一、如何留住骨干下属
（一）留不住骨干下属的原因分析
（二）让骨干下属获得被重视的感觉
（三）把“为客户服务的理念”还给员工
（四）如何留住骨干下属
二、运用情感经营
（一）“情感经营”的由来
（二）感情投资的方式
（三）关怀员工，实现快乐工作
三、如何驾驭和激励骨干下属
（一）销售主管和业务骨干发生冲突时怎么办
（二）如何驾驭和激励骨干下属
要诀七：敢于承认错误是种风度
一、你是否拒绝承担个人责任
（一）这个责任应该谁负责
（二）拒绝认错的诱因
（三）心理脆弱的表现
（四）承认错误会使人觉得难堪
（五）转移压力推卸责任
二、在决策失误面前摆正心态
（一）推卸责任危害大
（二）培养承认错误的勇气
（三）承担责任，赢得信任
三、学会巧妙认错
（一）自嘲是认错的好方法
（二）学会接受别人的批评
（三）妥善应对与下属的意见分歧

要诀八：有信管理才有道
一、为何要建立诚信
（一）信用增强组织的凝聚力
（二）信用规范员工行为
（三）信用激发员工积极性
二、如何建立自己的可信度
（一）树立信用管理的战略意识
（二）学会与下属交往
（三）如何建立自己的可信度
要诀九：进行授权管理
一、每个人都想拥有权力
（一）授权是一种“责任激励”
（二）授权是为下属提供发展机会
二、实施授权
（一）识人，授权的前提
（二）如何对下属实施授权
要诀十：做好公司与销售人员间的协调工作
一、销售主管的上下协调艺术
（一）学会管理自己的上司
（二）学会调教员工
二、加强自己的执行力
（一）加强自我控制的能力
（二）加强团队的执行力
（三）加强带领团队的协作力
三、左右逢源带来高业绩
（一）处理销售人员与总部之间的关系
（二）学会化解冲突
（三）锻炼协调能力
要诀十一：加强团队建设
一、销售危机的化解之道
（一）要勇于承担责任
（二）倡导团队成员共同作战
二、如何加强团队的向心力
（一）做好授权工作
（二）加强下属参与
三、如何建立高效的团队
（一）明确团队成员角色
（二）团队建设要诀
（三）让员工感到“我们最好”
要诀十二：帮助下属实现家庭与工作的平衡
一、工作和家庭平衡的意义
（一）把奖金发给员工的家属
（二）实现工作和家庭平衡，可以达到的管理目标
二、如何避免下属的家庭负面影响
（一）给家属发“红利”
（二）关怀销售人员家庭
三、建立“工作一生活”计划

（一）像家属一样关怀员工身心健康
（二）实行弹性工作制
（三）帮助员工进行“自我管理”
（四）创造良好的工作环境
（五）“一对一”交流的启示
要诀十三：业绩提高从“心”开始
一、销售主管的正确心态
（一）合作的管理心态
（二）对待下属的平常心态
二、要时常换位思考
（一）认识换位思考
（二）考察员工的心理预期
三、如何培养下属的积极心态
（一）主管要善于引导下属心态的走向
（二）以积极心态促成高业绩
（三）以心态管理打造团队力量
后记

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