

<<如何更出色:写给销售经理>>

图书基本信息

书名：<<如何更出色:写给销售经理>>

13位ISBN编号：9787563807338

10位ISBN编号：7563807330

出版时间：1999-01

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：宋刚

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>

## <<如何更出色:写给销售经理>>

### 书籍目录

#### 目录

##### 一、抚今追昔

###### 销售经理的地位与角色变迁

- (一) 漂流在历史的长河
- (二) 销售经理工作的“纵剖面”
- (三) “升华术”与销售经理职责的转变

##### 二、更上层楼

###### 做一名积极的管理者

- (一) 管理资源的诸要素
- (二) 工作时间的“黄金分割术”
- (三) 变被动为主动：“优化管理观念”

##### 三、燕瘦环肥

###### 销售经理特有的领导风格

- (一) 放下你的鞭子：“监工式”管理
- (二) “精益求精”的销售经理
- (三) “最优品种克隆”模式
- (四) 教练教练，寓教于练
- (五) 正确定位你的风格

##### 四、先己后人

###### 自我认同在管理中的作用

- (一) 自知其实，智者始也
- (二) 自我认同与正确管理方式的建立

##### 五、吐故纳新

###### 对销售人员聘用的管理

- (一) 有备无患：招聘工作的前期准备
- (二) 百闻不如一见：充分利用面试
- (三) 正确书写招聘意向书
- (四) 导引新航线

##### 六、推波助澜

###### 为成功创造良好的激励机制

- (一) 攻心为上
- (二) 所谓激励，谈何容易
- (三) 实用工具箱：激励五大法宝

##### 七、精雕细琢

###### 对销售人员进行正确指导

- (一) 关于业务洽谈的指导
- (二) 同步测评法
- (三) 对于紧急情况的处理
- (四) “丧失业务回顾”制度

##### 八、八面来风

###### 信息沟通与信息处理工作

- (一) 源头活水何处来：信息沟通方式
- (二) 对信息质量精益求精
- (三) 变则通，通则久：更新信息流程
- (四) 深谋远虑：提高信息工作效率

## <<如何更出色:写给销售经理>>

### 九、高瞻远瞩

强化销售部门的整体战略思维

- (一) 明确所处地位, 制定销售战略
- (二) 对竞争优势的再界定
- (三) “脱胎换骨”: 改变销售人员的观念

### 十、着眼未来

促使销售人员树立长期观念

- (一) 销售预测大而全
- (二) 薪酬方式利弊谈
- (三) 销售竞赛: 人比人, 乐死人

<<如何更出色:写给销售经理>>

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>