第一图书网, tushu007.com

<<销售经理终极指南>>

图书基本信息

书名：<<销售经理终极指南>>

13位ISBN编号：9787801977816

10位ISBN编号：7801977815

出版时间：2007-7

出版时间：企业管理出版社

作者：(美)克莱姆森

页数：220

译者：朱迎紫

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

前言

引言：屈云波回到派力营销　　因为多年身体透支的原因，从科龙合约到期回京后，我给自己彻底放假了4年多，至去年年初身体恢复正常后，才开始认真研究我个人及派力营销的二次创业该怎么做。
认真研究后的结论是：作为中国营销知识传播和专业营销服务13年的领航者，派力营销在中国营销界有着非常好的商誉、品牌和客户积累，而且仍然保持着中国领先的、深厚扎实的营销技术积累和超前的营销理念，我们应该继续专注营销并继续向中国营销人员倡导专业务实和持续成长，但需要做较大的、更具使命感的战略升级！
因为中国专业营销服务市场已经进入成长期

第一图书网, tushu007.com

<<销售经理终极指南>>

内容概要

人们常用豢养猫咪来比喻对销售人员的管理，这种管理是否有效是任何企业都必须重视的问题正确的管理意味着令人惊异的成功，而管理不善却可能带来毁灭性的灾难，这就是差别。
然而久以来，销售经理们一直在摸索中前进，没有任何书本或指南可供他们参考以获取梦寐以求的成功。
《销售经理终极指南》一书就是为今天的销售经理们而作，其中包括了他们所渴望了解的方面面的重要问题，对销售经理每天面对的各种各样的挑战给出了实际的解决方案。
各行各业的销售经理，论经验丰富与否，都可以从本书中获取必要的知识，领导团队走向成功。
与时下流行的观点相反，本书作者认为，出色的销售管理才能可以通过后天的学习来实现，而不是所谓的与生俱来。
在书中你可以发现最新最有效的管理技能和战略。
成功并不仅仅来自对员工的激励，它还取决于你其他方面的行为——你讲话的方式，你以身作则的觉悟，等等。
这本《销售经理终极指南》将从改造自身开始，全面改造你的管理方法。
除了最新的管理战略，你还将在本书中发现第一手资料。
最新的创意和各种经验之谈，它们来自各行各业的高级主管和销售经理，以及广告人员和基层职员，向你展示什么才真正有效，并帮助你根据公司的实际情况制定出最合适最有效的管理战略。
如果你希望成就前所未有的销售业绩，成为独一无二的顶级销售经理，本书可以为你提供工具，教授技能，引导你一步步走向成功。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

约翰·克莱姆森（John Klymshyn），拥有十八年丰富经验的职业演说家，商业起点咨询公司（Business Generator，1nc）创始人兼总裁，主要提供管理、销售和公关方面的咨询和培训服务。

书籍目录

序前言致谢导读第一篇　发现、保留　第一章　雇用　第二章　培训　第三章　业绩考评　第四章　三层销售团队　第五章　奖励和赞扬　第六章　解雇销售人员的时机第二篇　销售会议　第七章　小组会议　第八章　单独面谈——十五分钟成名第三篇　计划和准备　第九章　从目标到成功　第十章　三步业务计划　第十一章　今天的十个任务第四篇　所有销售人员应掌握的技能　第十二章　陌生拜访　第十三章　演讲技巧　第十四章　所有销售人员都应知晓的缔约技巧　第十五章　预期目标管理附录A：属性特征39～52的简要讨论附录B：终极销售经理的52条属性特征

章节摘录

近日，我培训了一名电话销售人员，我想让她理解找到业务着眼点的重要性，对你来说亦是如此。
作为顶级销售经理，你每天都面对着“买”与“卖”。
你“买”进公司的愿景，重新包装后把它“卖”给你即将成形的工作计划并且付诸实际行动。
你必须以一种清晰的愿景来开始每一件事，在你考虑雇用之前就应该清楚你的愿景。
不要只是为了凑人数。
首先清楚阐明和承诺一个团队的愿景，然后雇用合适的人来完成。
在本章乃至整个篇中，我们都会谈论人们和你以及你的公司的雇佣周期。
当人们谈论你在销售部门或整个办公室所创造的工作环境时，你希望得到怎样的看法和评论？
你对此工作环境的创造和意义深远的贡献在于：在发动汽车之前，首先找准目的地（编注：意为做事要有目的性）。
一些销售经理热衷于鼓励良性竞争，另一些销售经理则希望营造一种快速高效的工作环境，还有一些销售经理则希望自己团队中的每一个人都能相互尊重。
你也许会认为所有这些想法都反映了你想要的或者所拥有的。
在我的职业历程中（我每年要走访40家不同的企业），我培养出了一种能力，那就是在到达某个企业的办公室的15分钟之内了解整个办公室的氛围、环境和文化。
我可以判断出这里的员工是拘谨不安的，还是傲慢自大的，是主动协作的还是被动工作的。
许多对本书有贡献的人都不乏最佳的运作方式，这一点是我亲闻亲历的。
你走进他们的办公室，从你遇到的第一个人身上就可以知道办公室里工作秩序井然、运作专业高效。
不仅如此，从每个人的身上你都可以感觉到经理的个性特征。
人们喜欢为那些有目标的人工作。
出类拔萃的销售人员必定会一贯地展现出以下三种特征：　●准备充分　●专业　●高效
理论为想要成为顶级销售经理的你如何运作团队奠定了基础。
这一概念会在本书中多次出现，不管三个P以何种顺序排列，都传递着一种良好的建议，会让你和你的团队获得持续的胜利。
比起让你的团队在第一回合大获全胜，而第二回合就马上土崩瓦解而言，我更希望让你的团队不断地获得胜利。
这一概念，这一组词语，是一种领导团队的方式，也就是说应该如何管理销售人员。
我非常乐意与你分享这一切。
现在，真正让我（也包括你以及每一位与你分享这三个词的人）感到兴奋的是，三P公式就像埃舍尔版画（Escher lithograph）①，你可以根据自己的喜好随意排列公式中的三个词语，不管以何种方式排列，都有一定的意义（埃舍尔创造了在自然世界中不可能实现而存在于他的心灵或艺术中的事物和景致）。
这个公式的不同排列让它既引人注目，又非常具有说服力：　高效+专业水准=准备充分　准备充分+高效=专业水准

媒体关注与评论

全球资深销售经理人联袂推荐，全面革新销售经验的管理及工作方法，让你成为全球顶级销售经理的圣经级读物。

“在这本卓越的销售经理全方位指南手册中，克莱姆森不仅表现出对销售管理这一领域的充分了解，并且还展示了实行销售管理的热情和乐趣。
对这样一本书，我们已经期盼很久了。
”　　兰德·斯佩里，Sperry Van Ness商业房地产咨询公司合伙人　　“这本书提醒我们，销售队伍能够为我们作出的巨大贡献是无论投入多少时间和资金都无法比拟的，它的重要性贯穿全书。
只要按照书中所教授的去做，任何机构都会形成属于自己的成功健康的销售文化。
”　　吉姆·基南，Spherion人力资源管理公司加拿大分部总裁兼CEO　　“32年的销售和管理经验告诉我，《销售经理终极指南》是一部最完整的销售真谛的论著。
它摒弃了所有的浮夸言辞，直抵销售概念的核心，激励和驱动着最成功的销售思想。
”　　安迪·安德森。
Destination酒店集团销售部高级副总裁　　“在本书中，克莱姆森不仅对销售经理们提出了挑战还为他们指明了成功的道路。
”　　保罗·库卡，《staffdigest》杂志主编　　“太出色了！
它是销售经理们的圣经，任何人都可借助本书建立一支优秀的销售团队。
”　　蒂姆·普尔特。
GVA Smith Mack执行主管

编辑推荐

自古以来，哪里有产品和服务需要销售，哪里就有销售人员。
只要有销售人员，就会有销售“领袖”，其任务是教授销售人员如何成功地进行销售。
感谢那些将营销活动称为“赛马运动”的人，约翰?克莱姆森真正懂得了销售和成功销售的本质区别。
他在第一部作品中，有力地阐述了销售人员成功签下订单所必需的各项技能。
现在，在《销售经理终极指南》一书中，约翰再次提出其独一无二的见解，对销售管理中以结果为导向的真正意义上的成功阐述了自己的观点，这些观点都经过实践的论证。
顶级销售经理作为一个概念已迟来太久，因为这一理念不仅直接致力于让你（和我）、销售团队领导人和赢家能完成交易，而且在更大程度上能让我们学会必需的技能，从而将自己塑造成无敌销售员。
为什么约翰?克莱姆森的方法如此独特？
这都源于他对销售经理这一职业的热忱。
我们已经与掌握基本技巧的销售人员共事多年，即使他们中的部分人并未最终取得成功。
一个人如果使出浑身解数来完成上级交待的工作任务，就一定能成功吗？
事情好像并不是这样，况且，销售人员还是被要求同时完成不止一件份内工作的不寻常“动物”。
当你阅读《销售经理终极指南》时，将十分愉悦地理解销售经理在工作中投入的热情与其最终的成功究竟有哪些密不可分的关系。

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