

<<销售经理实战宝典>>

图书基本信息

书名：<<销售经理实战宝典>>

13位ISBN编号：9787806994085

10位ISBN编号：7806994084

出版时间：2005-5

出版时间：哈尔滨出版社

作者：李爱因

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>

<<销售经理实战宝典>>

内容概要

如何从平凡走向卓越？

应该是诸多销售经理所共同关注的问题。

这本书将增强你的自信，告诉你什么该做，什么必须放弃！

销售经理可以持续改善的5大要诀：

1、改善你的考核方式。

人更好的销售预测开始，考核每一位销售人员的交易完成率，研究完成一次交易需要多少次与潜在客户的接触。

更好的考核行为将会带来对结果更好的理解。

2、改善你的销售流程。

观察销售流程中的每一个环节，让你的团队找出一个可以完成各项任务的更好的方式。

3、观察一下自己的管理过程。

你花费在业绩最好的员工身上的时间有多少？

你帮助他们更好地工作、更多有效率地工作和捕捉更多机会方面的时间有多少？

你在培训业绩不佳的员工方面投入的时间有多少？

4、你如何激励自己的员工？

询问你的销售人员，“我做得怎样”或“我怎么做才能帮助你取胜？

”或“我如何才能帮助你成长？

”他们将会告诉你在哪里最需要进行改善。

5、让自己永远能够进步。

<<销售经理实战宝典>>

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>