

《销售经理带好团队的43个实训法则》

图书基本信息

书名：《销售经理带好团队的43个实训法则》

13位ISBN编号：9787115331162

出版时间：2013-11

作者：朱效良

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《销售经理带好团队的43个实训法则》

内容概要

在营销界，经理人这个职业具有很大的挑战性，很多人只看到职业经理人“指点江山”、“挥斥方遒”的潇洒，却很少了解他们背后的辛酸与无奈。《销售经理带好团队的43个实训法则》主要内容包括成功的销售经理应如何成长，如何提升销售经理的管理能力，如何管理销售团队，从而创造一个个新的业绩增长点。

《销售经理带好团队的43个实训法则》

作者简介

朱效良

著名零售终端连锁经营、零售终端管理实战培训专家，团队资源整合专家，资深营销专家和企业管理顾问，北大总裁研修班特邀讲师，北京兴德益商企业管理顾问有限公司总裁。朱先生有着多年咨询、培训项目管理运营经历，尤其擅长项目的标准化管理运作。服务过的企业有苏宁电器、莱特妮丝服饰、麦克莎妮、依黛丽、俏丹娜、喜得龙、奥丝蓝黛、北京交同仁堂等。

《销售经理带好团队的43个实训法则》

书籍目录

- 第一章 从最好的销售做起
 - 第一节 成为最优秀的销售人员
 - 第二节 学会自我管理
 - 第三节 正确面对工作低潮
 - 第四节 为晋级做规划
 - 第五节 坚持成功的信念
 - 第六节 不停地挑战自己
 - 第七节 不断添加成功砝码
- 第二章 为提升做好心态准备
 - 第一节 想成功就要多担责
 - 第二节 培养自己的责任心
 - 第三节 端正自己的工作态度
 - 第四节 与企业共同成长
 - 第五节 把为企业盈利当作义务
 - 第六节 把工作当事业来经营
 - 第七节 心理素质决定成败
- 第三章 从销售到销售经理
 - 第一节 从优秀销售到销售经理
 - 第二节 销售经理必备技能
 - 第三节 销售经理要能提升团队
 - 第四节 管理决定团队成败
 - 第五节 高效团队成员的特征
 - 第六节 执行者变为管理者
 - 第七节 如何完成角色转变
- 第四章 打造出色的销售团队
 - 第一节 如何建立销售团队
 - 第二节 高效团队的三个特质
 - 第三节 培养最好的员工
 - 第四节 企业与员工“双赢”
 - 第五节 做好员工管理
 - 第六节 激励你的员工
 - 第七节 有效领导你的团队
 - 第八节 把个人主义变成集体主义
- 第五章 做有策略的销售经理
 - 第一节 商业眼光很重要
 - 第二节 争取局部优势
 - 第三节 了解你的对手
 - 第四节 情报比导弹重要
 - 第五节 不要滥用策略
 - 第六节 设法突出产品的特色
 - 第七节 低价占领市场策略
 - 第八节 寻找撬动市场的杠杆
- 第六章 完成企业战略布局
 - 第一节 要主动去执行
 - 第二节 创新力与执行力结合
 - 第三节 执行工作要超出上司预期
 - 第四节 准确接受任务

《销售经理带好团队的43个实训法则》

- 第五节 执行有力不打折扣
- 第六节 执行力就是竞争力
- 第七节 执行落实到位

《销售经理带好团队的43个实训法则》

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:www.tushu111.com