

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787010050744

10位ISBN编号：7010050740

出版时间：2010-02-01

出版时间：人民出版社

作者：汪贤武 编

页数：339

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>

<<销售管理>>

内容概要

销售和 sales 管理是现代企业经营活动的重要内容。

销售管理是一门建立在市场营销学、行为科学、现代管理理论和技术基础上的应用科学。

我国自加入世界贸易组织后，社会经济逐渐与世界接轨，客观上要求企业必须从战略的角度，不断研究和探索销售和 sales 管理，以便充分整合和发挥企业各种销售资源的作用，确保企业的生存和发展。

正基于此，《21世纪高等教育系列教材：销售管理》作者通过辛勤努力，深入实际调查与实践，在广泛搜集第一手资料，吸收最新销售和 sales 管理科研成果的基础上，编写并修订了这部《销售管理》教材。

全书分销售和 sales 管理的基本理论、销售组织的构建、销售区域管理、销售目标与销售计划管理、销售配额与销售预算管理、销售过程管理、销售客户与销售渠道管理、销售信息管理、销售评估管理以及销售管理的新趋势共十章内容。

在分析销售和 sales 管理理论知识时，既注重深度，又力求系统和创新；在阐述销售和 sales 管理实务时，尽可能通过实例来帮助读者理解，并在各章后编排案例供读者思考与讨论。

经审定，《21世纪高等教育系列教材：销售管理》可以作为高等院校（含高职高专、成人高校）经济管理类专业教材，也可以作为企业营销岗位培训教材及企业销售和 sales 管理人员自学参考用书。

<<销售管理>>

书籍目录

第一章 销售管理概述- 第一节 销售的形成与发展第二节 销售管理与营销管理第三节 销售职业中的道德与法律问题案例分析本章小结第二章 构建销售组织第一节 销售组织概述第二节 销售组织的类型第三节 销售组织的职能第四节 销售组织的完善与改进案例分析本章小结第三章 销售区域管理第一节 销售区域概述第二节 销售区域的设计第三节 销售区域战略管理第四节 销售区域时间管理案例分析本章小结第四章 销售目标与销售计划管理第一节 销售目标管理第二节 销售计划管理第三节 销售计划的制定范例案例分析本章小结第五章 销售配额与销售预算第一节 销售配额第二节 销售预算案例分析本章小结第六章 销售过程管理第一节 销售准备第二节 销售展示第三节 处理顾客异议第四节 促进成交与服务跟踪案例分析本章小结第七章 销售客户与销售渠道管理第一节 销售客户管理第二节 销售渠道建设第三节 销售渠道管理案例分析本章小结第八章 销售信息管理第一节 销售信息管理概述第二节 销售信息管理系统第三节 销售信息管理案例分析本章小结第九章 销售评估管理第一节 销售人员绩效评估第二节 销售业绩评估案例分析本章小结第十章 销售管理的新趋势第一节 网络销售管理第二节 系统集成销售管理案例分析本章小结主要参考文献

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>