

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787040088717

10位ISBN编号：7040088711

出版时间：2001-7

出版时间：高等教育出版社

作者：熊银解

页数：426

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

《销售管理》是教育部“高等教育面向21世纪教学内容和课程体系改革计划”的研究成果，是全国高等学校市场营销专业主干课程系列教材之一。

《销售管理》是一部系统地介绍和论述现代企业销售活动管理的书籍。

全书以“企业销售竞争能力”的培养为中心论题，以销售目标管理为主线，从分析销售在企业营销活动中的地位与作用入手，系统地介绍了企业销售活动的计划、区域设计、销售人员的培养与激励、销售网络建设、销售模式与技巧、客户管理、促销管理、销售竞争、销售绩效的评估与销售控制等基本内容，探讨了市场经济条件下企业销售管理的基本思路、方法和操作步骤，指出了企业销售管理实践中存在的问题及解决的措施。

《销售管理》既适合于作高等院校有关专业的学习教材，同时适合于作企业的各级领导、营销经理、销售主管、销售人员等的指导书籍，并可作企业销售培训教材。

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>