

<<销售团队管理(原书第11版)>>

图书基本信息

书名：<<销售团队管理(原书第11版)>>

13位ISBN编号：9787111151081

10位ISBN编号：7111151089

出版时间：2005-1-1

出版时间：机械工业出版社

作者：罗珊 L.斯皮罗,韦福祥,威廉 J.斯坦顿,格雷戈里 A.里奇

页数：319

译者：韦福祥

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>

<<销售团队管理(原书第11版)>>

内容概要

本书是能对销售管理工作实践起到极佳指导作用的专著，英文原版已更新到第11版。

全书从销售团队管理与营销观念和营销战略的关系，以及销售管理的基本性质入手，深入、详细地介绍了有关销售团队管理方面的内容。

实战性是本书第一大特点。

针对许多企业销售实践中的问题，作者提出了许多基于企业实践而又可操作的方法。

理论前沿性是本书第二大特点。

本书相当精确而有效地把握住了前沿理论问题，对销售绩效评估、因特网技术在销售工作中的应用以及销售中的伦理问题等前沿问题都进行了非常详尽的探讨。

理论性与实战性的结合无疑提高了本书的价值和实用性，对于那些从事实际销售管理工作的人，对于那些将来要从事销售管理工作的MBA和营销、管理专业的学生来说，通过阅读本书，不但可以了解销售工作的实际流程，了解销售管理理论发展的一般趋势，而且可以学到许多销售管理的实际技能。

<<销售团队管理(原书第11版)>>

作者简介

罗珊L·斯皮罗，为美国印第安纳州布卢明顿市印第安纳大学Kelley管理学院的市场营销学教授，主要讲授销售管理、人员销售、产业营销学、国际市场营销学及营销管理调查方法等课程。在印第安纳取得市场营销学学士和硕士学位后，她加盟了壳牌石油公司，在经济和计划部做高级分析和

<<销售团队管理(原书第11版)>>

书籍目录

作者译者序前言第一部分 销售团队管理导言 第1章 销售团队管理研究领域新发展 1.1 本书研究领域和研究重点 1.2 人员销售的特性 1.3 销售管理的特性 1.4 人员销售管理的意义 1.5 21世纪销售人员管理面临的挑战 G.W.Pergault有限公司：销售人员真切地感到了公司网站给他们带来的威胁 Thompson塑料公司：从销售人员到销售经理 Cornell公司：聘用销售经理 第2章 销售团队战略管理 第3章 人员销售过程第二部分 销售团队的组织、人员配置与培训 第4章 销售团队组织 第5章 界定和招聘销售人员 第6章 求职者的遴选与聘用 第7章 销售培训计划的开发、贯彻和强化第三部分 销售团队运营 第8章 销售团队激励 第9章 销售团队薪酬 第10章 销售人员费用与差旅费管理 第11章 销售团队领导第四部分 销售计划 第12章 销售预测与销售预算 第13章 销售区域第五部分 销售绩效评估 第14章 销售收入分析 第15章 营销成本与盈利能力分析 第16章 销售人员评估 第17章 销售经理的伦理和法律责任

<<销售团队管理(原书第11版)>>

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>