

<<胜局>>

图书基本信息

书名：<<胜局>>

13位ISBN编号：9787111154273

10位ISBN编号：7111154274

出版时间：2005-1-1

出版时间：机械工业出版社

作者：郭全中,傅晨,徐进

页数：300

字数：241000

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>

<<胜局>>

内容概要

作为销售管理者的您是否常常会陷入这样的困境：明明你的销售人员已经很努力，但是业绩却没有显著的提升；明明自己已经很用心地管理，但是销售情况却不能尽如人意。

是公司中的管理制度不合理？

是您的培训计划不够完善？

是业绩评估与激励方式没有切中销售人员的真正需求？

是您根本就选错了人？

还是您的管理方法没有达到“因材施教”呢？

本书将为您解决种种这类问题，助您打造无往不胜的团队。

书籍目录

前言第1章 销售组织 1.1 销售人员确定 1.2 销售组织的类型与设计 1.3 销售的一般模式 1.4 销售人员的组织方法第2章 销售人员的聘用 2.1 销售工作分析与要求 2.2 销售人员候选人的来源 2.3 销售人员测试 2.4 销售人员求职申请表的设计 2.5 销售人员的面试 2.6 有效面试的程序 2.7 面试销售人员容易出现的错误 2.8 销售人员面试试题第3章 销售人员培训 3.1 销售人员培训的作用与目的 3.2 销售人员培训的基本过程与销售人员培训需求分析 3.3 销售人员的培训与学习过程 3.4 销售培训的主要内容 3.5 销售人员培训的方法 3.6 销售人员培训效果评价 3.7 销售人员培训应注意的问题第4章 业绩评估与管理 4.1 销售人员业绩评估与管理 4.2 销售人员业绩评估体系设计 4.3 销售人员业绩评价方法 4.4 销售人员 4.5 销售人员业绩评价的实施第5章 薪酬管理 5.1 了解销售人员薪酬管理 5.2 销售人员薪酬管理制度的建立 5.3 销售人员薪酬方案的类型与选择 5.4 销售人员的费用管理 5.5 销售人员薪酬管理实例第6章 销售人员的激励 6.1 销售人员激励管理 6.2 销售人员士气低落的原因 6.3 销售人员激励的程序 6.4 激励销售人员的方法 6.5 对各种销售人员的激励 6.6 销售竞赛 6.7 激励销售人员应注意的问题第7章 销售会议管理.....第8章 销售经理的自我认知第9章 销售经理树立权威的基本条件第10章 销售经理的个人要求第11章 计划工作与时间管理

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>