

<<怎样当好销售主管>>

图书基本信息

书名：<<怎样当好销售主管>>

13位ISBN编号：9787111405443

10位ISBN编号：7111405447

出版时间：2013-1

出版时间：机械工业出版社

作者：华通咨询

页数：279

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>

## <<怎样当好销售主管>>

### 前言

许多主管人员在管理工作中常常被各种琐碎事务所牵绊，时常处于救火状态，个人的工作效率并不高，工作质量也并不好。

这就是为什么我们经常听到一些管理者这样的抱怨——“我做得很辛苦，凡事亲力亲为，为什么工作仍然乱似一锅粥？”

为什么还会出现那么多的问题呢？

之所以出现这种状况，往往是由于主管自身的定位不佳、管理失当所致。

事实上，主管人员的工作不仅仅是“做”，还有很大一部分工作是“管”。

换句话说，主管人员应该让自己成为一名真正意义上的统筹、管理人员，而不是工作的执行者。

一位主管如果把自己定位成一位事务执行人员而非管理人员，就会出现“虽忙乱却无头绪”的情况。

同时，事必躬亲的工作方式还会加重主管自身生理和心理上的双重负担。

主管人员之所以无法成为一名纯粹的管理者，不敢放权，让下属人员充分承担团队的工作任务，其原因主要有以下三点：一是对下属的能力持怀疑态度，担心他们将事情搞砸，所以事事不放心；二是不懂得如何合理地定位团队成员的职责，不懂得运用管理策略让他们自动自发；三是不擅长将作业技能、作业标准等经验标准化，导致团队成员始终无法高标准地完成工作。

针对这些问题，结合华通咨询的顾问老师在以往的企业管理工作中以及咨询辅导中的经验，我们策划并编写了这套“卓越主管必读丛书”。

这套丛书重点在于教会管理者如何从繁杂的事务中脱身，做好统筹、规划、指导等真正意义上的管理工作。

现如今，市场上关于主管人员的岗位指导书，大部分都还停留在介绍岗位工作技巧和操作流程等内容上，即以“怎么做”为主，较少对综合性的“管好人，做对事”等管理素养进行研究和提供指导。

而后者却是主管人员在管理实践中最难掌握的，也是众多主管人员迫切需要提升的。

这就是我们策划和编写这套丛书的初衷。

.....

## <<怎样当好销售主管>>

### 内容概要

《卓越主管必读丛书：怎样当好销售主管》从销售团队建设、销售目标管理、销售渠道建设、销售产品管理、销售技能训练、销售士气激励、销售行为引导、销售绩效管理、日常事务管理、客户关系管理、销售账款管理等方面，全面讲述了“怎样当好销售主管”，明确做什么、怎么做、做得怎么样。

对于每个方面，不仅归纳出了管理的内容、难点、标准和要求，还给出了具体的工作方法、考核方法，以期帮助销售主管真正实现高效管理。

《卓越主管必读丛书：怎样当好销售主管》适合销售主管和销售骨干阅读，可作为销售主管的培训教材，也可供企业中基层管理者学习参考。

## <<怎样当好销售主管>>

### 作者简介

华通咨询，是一家集企业管理研究、管理咨询与培训、图书出版为一体的文化传播与服务机构。公司以“发现企业管理实践问题，提供有效解决方案，传播科学管理方法”为己任，依托近百人的咨询师、培训师以及专业研究员队伍，在近10年时间里，服务过华为、联想、海尔、新希望、联通、伟创立、富士康等各类型企业。

“华通咨询·精品书屋”是华通咨询设立的管理思想学习、交流以及提供出版服务的基地，内容包括：

- >1．企业影响力书架：出版企业及领导传记、管理思想，强化品牌影响力。
- >2．培训教程书架：专业咨询、培训图书出版，共建全员学习型组织。
- >3．管理心理学书架：为企业管理者和员工提供心理技能和心理养分。
- >4．培训师影响力书架：为咨询师、培训师的管理智慧提供出版平台。

## &lt;&lt;怎样当好销售主管&gt;&gt;

## 书籍目录

序前言第1章 销售主管是门技术活1.1 如何理解销售管理工作1.2 让下属各司其职，相互协作1.3 销售管理工作的内在逻辑第2章 销售团队建设阅读指南：销售团队建设的内容导图2.1 销售团队建设的目标和内容2.2 合理设计销售结构，打造精准销售力2.3 分析销售岗位，完善岗位素质模型2.4 精心组织聘用管理，找到合适的人才2.5 建立灵活的销售小组，推动协同性销售2.6 设计团队管理制度，规范日常销售行为2.7 明晰组织伦理关系，发挥领导影响力2.8 全面检验销售团队建设的工作成效第3章 销售目标管理阅读指南：销售目标管理的内容导图3.1 善用目标引导和管理销售团队3.2 分析市场竞争环境和企业销售需求3.3 确定部门销售定额，制定销售目标3.4 逐步分解，落实销售员的销售目标3.5 拟订目标实施计划，引导个体销售行为3.6 发现销售执行偏差，修正个体销售计划3.7 完善计划督导机制，提供销售过程指导3.8 销售目标管理现状检测和持续改善第4章 销售渠道建设阅读指南：销售渠道建设的内容导图4.1 销售渠道建设的目标和内容4.2 优化网络布局，致力于多层次渠道建设4.3 分析市场需求，统筹渠道资源4.4 设计渠道方案，评估方案可行性4.5 全面优化销售渠道的成员配置4.6 通路精耕，不断拓展企业的渠道网络4.7 有效解决渠道冲突，增强销售竞争力4.8 销售渠道管理工作现状评估与持续改善第5章 销售产品管理阅读指南：销售产品管理的内容导图5.1 销售产品管理的目标和内容5.2 结构化认知产品特性，了解产品功能5.3 分析产品层次结构，确认产品核心竞争力5.4 挖掘产品卖点，制定差异化营销策略5.5 科学制定产品价格，选择合理的促销手段5.6 实施灵活的品类管理，促进销售增长5.7 加强产品品牌建设，增强产品市场竞争力5.8 销售产品管理的现状评估与持续改进第6章 销售技能训练阅读指南：销售技能训练的内容导图6.1 销售技能训练的目标和工作内容6.2 调查销售技能现状，评估培训需求6.3 制订科学、系统的销售培训计划6.4 开发销售技能，设计专业培训课程6.5 组织实施培训，增强员工销售技能6.6 建立学习型组织，分享销售经验6.7 销售技能培训效果的评估与检验6.8 销售培训管理现状检测与持续改进第7章 销售士气激励第8章 销售行为引导第9章 销售绩效管理第10章 日常事务管理第11章 客户关系管理第12章 销售账款管理参考文献

<<怎样当好销售主管>>

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>