

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787301066003

10位ISBN编号：7301066007

出版时间：2004-3

出版时间：北京大学出版社

作者：英格拉姆

页数：420

字数：569000

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

本书介绍了销售管理发展趋势和相关问题的最新信息，有助于帮助学生奠定深厚的理论基础、学习21世纪所需的各种创新性技巧。

模块化的内容设计，有助于教师根据具体需要安排教学。

书籍目录

Module 1 Changing World of Sales ManagementPart 1 Describing the Personal Selling Function Module 2
Overview of Personal Selling Appendix 2 Sales CareersPart 2 Defining the Strategic Role of the Sales Function
Module 3 Organizational Strategies and the Sales Function Module 4 Sales Organization Structure and Salesforce
Deployment Appendix 4 Developing ForecastsPart 3 Developing the Salesforce Module 5 Staffing the
Salesforce:Recruitment and Selcection Module 6 Continual Development the Part 4 Directing the Salesforce
Module 7 Sales Management Leadersiop and Supervision Module 8 Motivation and Reward System
ManagementPart 5 Determining Salesforce Effectiveness and Performance Module 9 Evaluating the Effectiveness
and Performance Module 10 Evaluating the Performance of SalespeopleCasesGlossaryNotesIndex

编辑推荐

其它版本请见：《营销学精选教材：销售管理分析与决策（第6版）（英文影印版）》

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>