

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787301206904

10位ISBN编号：7301206909

出版时间：北京大学出版社

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>>

书籍目录

第一章 销售管理概述 第一节 销售与销售管理 第二节 什么是销售管理 第三节 销售部门在企业中的地位 第四节 销售经理岗位职责 第五节 如何做一名优秀的销售经理 第六节 销售管理学的发展历程第一部分 销售基本技能篇 第二章 客户开发技能 第一节 客户开发概述 第二节 如何寻找和开发客户 第三节 寻找和开发客户的技巧 第三章 销售谈判技能 第一节 销售谈判概述 第二节 销售谈判的准备 第三节 销售谈判的流程 第四节 销售谈判的技巧 第四章 销售促成技能 第一节 销售成交概述 第二节 销售异议处理 第三节 促成交易技巧第二部分 销售管理实务篇 第五章 销售计划管理 第一节 销售计划概述 第二节 销售预测 第三节 销售目标与配额 第四节 销售预算管理 第六章 销售区域管理 第一节 销售区域概述 第二节 销售区域设计 第三节 销售区域开发 第四节 销售区域管理 第七章 销售人员管理 第一节 销售人员规模设计 第二节 销售人员招募与选拔 第三节 销售人员的培训 第四节 销售人员的激励 第五节 销售人员的业绩考评 第六节 销售人员的薪酬制度 第八章 销售渠道管理 第一节 企业渠道管理人员的岗位和职责 第二节 如何建立销售渠道 第三节 渠道中间商种类介绍 第四节 销售合同 第五节 如何进行渠道管理 第九章 客户管理 第一节 客户管理概述 第二节 客户关系管理 第三节 客户信用管理 第四节 客户投诉管理 第五节 客户服务管理 第十章 销售终端管理 第一节 货品陈列 第二节 订货、发货与退货管理 第三节 终端管理 第十一章 网络销售管理 第一节 什么是网络销售 第二节 网络销售的基本流程 第三节 网络销售的主要方法 第四节 网络销售人员管理 第五节 网络销售风险管理 第十二章 销售诊断与控制 第一节 销售诊断与控制概述 第二节 销售诊断工作步骤与内容 第三节 销售分析与评价 第四节 销售目标控制参考文献

编辑推荐

《销售管理——技能与实务》由任广新主编，全书以用友ERP沙盘为基础，按ERP沙盘演练的实际教学流程，为经济与管理类学生开展跨专业综合实训设计了一套完整的教学组织方案和教学内容。本书共分6章，包括ERP沙盘模拟概况、ERP沙盘模拟与企业主要经营过程、ERP沙盘模拟中的角色职责和公司运营规则、ERP沙盘模拟起始状态和预演练、ERP沙盘模拟策略、ERP沙盘模拟业务运营记录。

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>