

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787302259718

10位ISBN编号：7302259712

出版时间：2011-9

出版时间：清华大学出版社

作者：杜琳

页数：293

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

《销售管理》全面系统地介绍了企业在市场营销活动中进行销售管理时应用的主要理论体系与工具。

全书共分4篇，通过销售管理概述、销售规划管理、销售人员管理和销售过程管理对销售管理工作的各环节进行了详细论述。

本书的特色是体系新颖、理论前沿、内容充实、结合实践、强化应用。

《销售管理》是市场营销和工商管理专业学生、mba营销研究方向学生、销售部经理、市场部经理、企业管理人士及对销售管理有兴趣的有识之士的理想读物，也可作为企业营销人员的专业培训教材。

<<销售管理>>

书籍目录

第1篇 销售管理

第1章 销售管理概述

1.1 销售管理概念

1.2 如何成为合格的销售经理

1.3 销售管理的发展

案例某化工公司销售部责任

补充阅读材料销售终端管理工作注意点

第2章 销售职业中的社会道德

2.1 销售人员职业道德的重要性

2.2 常见的销售人员不道德行为表现

2.3 销售道德规范的管理

案例小灵通信号增强器

实践训练

补充阅读材料美国营销协会的道德准则

第2篇 销售规划管理

第3章 销售计划管理

3.1 销售计划的重要性

3.2 销售目标的确定

3.3 销售计划及预算的编制

案例这家酒业公司怎么了

补充阅读材料计划先行, 让销售目标在可控中实现

第4章 销售区域设计与

4.1 销售区域的基本内涵

4.2 销售区域的设计

4.3 管理销售区域,

案例某汽车销售区域管理经理招聘信息

实践训练销售地图绘制与应用

补充阅读材料区域销售管理五件事

第5章 销售组织管理

5.1 销售组织的概述

5.2 销售组织的设计

5.3 销售组织的发展与变革

案例1 摩托罗拉公司的组织结构变革

案例2 海尔的组织变革

实践训练调查并描述销售组织

补充阅读材料为什么要建设新型组织?

第3篇 销售人员管理

第4篇 销售过程管理

参考文献

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>