

<<团队作战>>

图书基本信息

书名：<<团队作战>>

13位ISBN编号：9787501758203

10位ISBN编号：7501758204

出版时间：2003-1

出版时间：中国经济出版社

作者：约翰·汉弗莱斯

译者：邓子梁

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>

## <<团队作战>>

### 内容概要

《团队作战:成功销售经理的实用指南》揭示了成功的管理销售经理通过管理和领导一个愉快且有热情的团队而不断获得成功经验和秘诀。

<<团队作战>>

作者简介

作者：(英国)约翰·汉弗莱斯 译者：邓子梁 等

## &lt;&lt;团队作战&gt;&gt;

## 书籍目录

序言第1章 识别销售经理的角色理解职责承担责任赋予的权利角色分解做正确的事情避免错误案例研究问题与解答习题第2章 计划战略计划策略计划确立绩效标准确立行为标准问题与解答习题第3章 组织并控制你的团队组织你的销售团队组织销售区域控制你的销售团队问题与解答习题第4章 领导你的团队领导是一种管理技巧选择适当的领导方式问题与解答习题第5章 招募你的团队招募的需要合适的工作以及适合的人选吸引适合的人员举行工作面试做你最后的选择问题与解答习题第6章 管理培训和开发培训的作用理解初始培训的重要性入门训练的要素组织正式的培训现场培训在销售会议上的培训培训自由销售人员问题与解答习题第7章 激励你的团队理解激励识别需求满足需求提供激励创造舒适的环境问题与解答习题第8章 管理销售会议最近的一次内部销售会议为什么要举行销售会议计划销售会议执行销售会议问题与解答习题第9章 管理销售预测和预算什么是销售预测如何预测什么是预算计划预算问题与解答习题第10章 管理展览会展览会的作用计划展览会管理展览会上发生的事件任务报告问题与解答习题第11章 管理推销活动要有清晰的目标利用媒体广告使用非媒体推销方式问题与解答习题第12章 管理不同类型的销售团队管理仅仅支付佣金的销售人员管理代理商管理合约销售人员管理电话销售团队管理零售销售人员为你的公司选择合适的销售团队问题与解答习题一些最终的思考附录：你的行为合适吗?习题的提示答案术语表 一些有用的地址 译者参考文献

## <<团队作战>>

### 编辑推荐

本套丛书是最实用的管理能力训练译丛，本套丛书共有《与狼共舞——学会与“棘手人群”打交道》（第二版）、《团队作战——成功销售经理的实用指南》（第二版）、《快马加鞭——提高员工个人绩效的七步法》、《训人有方——团队内训自助手册》和《转怒为喜——提供最出色的顾客服务》（第二版）。

<<团队作战>>

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>