

<<高等商科系列教材>>

图书基本信息

书名：<<高等商科系列教材>>

13位ISBN编号：9787504466181

10位ISBN编号：7504466182

出版时间：2009-8

出版时间：中国商业出版社

作者：张克夫，曲克竹，吴琼 著

页数：318

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>

<<高等商科系列教材>>

内容概要

销售管理是实践性很强的管理活动，涉及面广。

《高等商科系列教材：销售管理》从企业销售管理现实状况出发，总结销售管理活动中的规律和常规性的做法，做到简明、易懂，便于学习和操作。

本书共分为八章，重点介绍了销售管理中的计划管理、销售组织管理、销售渠道模式选择和管理、分销管理、直销管理、客户关系管理和销售团队管理等内容。

《高等商科系列教材：销售管理》既可以供市场营销专业学生学习使用，亦可以供市场营销专业或成人教育、自考和企业培训销售人员使用，同时也可以供对销售管理感兴趣的人士阅读。

<<高等商科系列教材>>

书籍目录

编审说明前言第一章 销售管理概述第一节 销售的含义和功能第二节 销售管理的含义和内容第三节 销售环境与竞争第二章 销售计划管理第一节 销售预测第二节 销售计划的制定第三节 销售计划指标分解和落实第四节 销售预算第三章 销售组织管理第一节 销售组织构建第二节 销售部第三节 市场部第四节 客服部第四章 销售渠道设计与管理第一节 销售渠道构成和设计第二节 销售渠道管理的主要内容第三节 销售渠道评估和创新第五章 分销管理第一节 销售区域管理第二节 经销商管理第三节 窜货管理第四节 赊销管理第五节 终端管理第六章 直接渠道销售管理第一节 直销概述第二节 直销制度第三节 直销管理第四节 连锁经营概述第五节 连锁经营管理第七章 客户关系管理第一节 客户关系管理概述第二节 客户关系管理的内容第三节 大客户管理第四节 客户忠诚度管理第八章 销售团队管理第一节 销售团队概述第二节 销售团队冲突管理第三节 销售团队业绩评估第四节 销售团队激励主要参考书目

<<高等商科系列教材>>

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>