

<<销售活动管理>>

图书基本信息

书名：<<销售活动管理>>

13位ISBN编号：9787504957108

10位ISBN编号：7504957100

出版时间：2010-12

出版时间：中国金融出版社

作者：中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

页数：179

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>

<<销售活动管理>>

内容概要

在寿险营销行业中，销售活动管理作为一项行之有效的基础管理手段被越来越多的人所重视，通过科学有效的销售活动管理方法，可以不断地提升个人及团队的销售业绩。

然而，在实际日常经营活动中，销售人员和主管往往因为缺乏系统科学的管理方法及手段，并没有将销售活动管理落到实处，而仅仅是流于形式，以致不能充分发挥销售活动管理的重要作用。

为了帮助主管掌握一套科学有效的管理方法，本书中我们将详细地介绍销售活动管理的内容和技巧。本书侧重于销售活动管理中各方面的操作步骤及运作要领。

希望通过本书的学习，可以帮助销售人员和主管学会销售活动管理工具的使用方法，掌握个人及团队销售活动管理的技巧，以达到通过科学有效的销售活动管理提升业绩的目的。

本书共分为五章，第一章概述销售活动管理的概念、内容及本质；第二章对个人销售活动管理进行详尽的阐述；第三章介绍团队销售活动管理的方法和技巧；第四章介绍多种销售活动管理工具的使用；第五章从个险、银保、团险三大渠道的不同特性描述销售活动管理在团队中的应用。

<<销售活动管理>>

书籍目录

- 第一章 销售活动管理的概述
 - 第一节 销售活动管理的概念
 - 第二节 销售活动管理的重要性
 - 第三节 销售活动管理的内容
- 第二章 个人销售活动管理
 - 第一节 个人销售活动管理概述
 - 第二节 销售活动中的目标管理和计划管理
 - 第三节 销售活动中的时间管理
 - 第四节 销售活动中的客户管理
- 第三章 团队销售活动管理
 - 第一节 团队销售活动管理概述
 - 第二节 会议经营
 - 第三节 绩效分析
 - 第四节 督导
 - 第五节 教育训练
- 第四章 销售活动管理工具
 - 第一节 销售活动管理工具介绍
 - 第二节 个人销售活动管理工具
 - 第三节 主管销售活动管理工具
- 第五章 销售活动管理在团队中的应用
 - 第一节 销售活动管理在个险渠道中的应用
 - 第二节 销售活动管理在银保渠道中的应用
 - 第三节 销售活动管理在团险渠道中的应用
- 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>