

<<销售管理(分析与决策第4版)>>

图书基本信息

<<销售管理(分析与决策第4版)>>

内容概要

销售管理：分析与决策，ISBN：9787505382657，作者：（美）托马斯·英格拉姆（Thomas Ingram）等著；李桂华主译

<<销售管理(分析与决策第4版)>>

书籍目录

- 第1章 销售管理概述
 - 第一篇 描述人员推销的职能
- 第2章 人员销售概述
- 第3章 人员销售：方法与过程
 - 第二篇 确定销售职能的战略地位
- 第4章 组织战略和销售职能
- 第5章 销售组织结构与销售队伍拓展
 - 第三篇 销售队伍建设
- 第6章 人员的招聘和甄选
- 第7章 销售培训
 - 第四篇 销售队伍管理
- 第8章 销售管理的领导与监督
- 第9章 激励与奖酬系统管理
 - 第五篇 销售队伍的效率与绩效评估
- 第10章 组织绩效评估
- 第11章 销售人员的绩效评估
- 案例

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>