

<<销售管理实务>>

图书基本信息

书名：<<销售管理实务>>

13位ISBN编号：9787508383255

10位ISBN编号：7508383257

出版时间：2009-2

出版时间：中国电力出版社

作者：张启杰，田玉来 主编

页数：252

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>

<<销售管理实务>>

前言

销售管理是研究企业销售人员管理活动的规律及其策略的学科。

销售管理是市场营销学的一个分支学科，也是市场营销专业学生必修的核心课程之一。

本书的编写思路与特点：按照“项目引领”教学模式的要求，从销售经理的角度，将销售经理的工作职责分成了19个教学项目：制定计划、组织构建、销售分析、薪酬设计、人员激励、绩效考核、客户管理、投诉处理、服务管理、忠诚度管理等，尊重销售经理的职业特征，注重销售经理的职业能力培养。

教学内容分为“项目描述”、“项目分析”、“相关知识”、“项目实施”、“归纳总结”、“拓展提高”、“练习与实训”几个模块，中心是解决项目实施问题，体现理论为实践服务的特点。

为帮助学生理解，引导学生思考，在每一项目中还穿插有“实例”和“链接”，体现学生的主体地位。

全书理论“以必需、够用”为度，理论为实践服务，教学内容突出了销售管理实务，操作性强，注重学生的操作能力和实践能力的培养。

本书适合于高职高专院校学生使用，也可作为企业销售经理的培训用书。

全书由唐山职业技术学院张启杰、齐齐哈尔大学田玉来担任主编，张启杰负责全书的体系设计和总纂定稿，安徽财贸职业学院孙利、唐山职业技术学院杨波承担了部分内容的编写任务，具体编写分工：张启杰承担了项目1, 2, 3, 8, 10, 11, 12, 16, 19九个项目的编写任务，田玉来承担了项目4, 5, 6, 7四个项目的编写任务，杨波承担了项目9, 17, 18三个项目的编写任务，孙利承担了项目13, 14, 15三个项目的编写任务。

在全书的编写过程中，浙江丽水职业技术学院胡德华、唐山职业技术学院钟立群、齐齐哈尔大学于翠华、安徽工商职业学院张智清、青岛大学冯丽华、福建信息职业技术学院陈修齐、温州职业技术学院薛辛光、河南机电高等专科学校宋冀东和尚德峰、广州大学符莎莉、广东海洋大学陈文汉、天津市民族职业中等专业学校吴华凤等教师提出了很多宝贵的意见和建议，本人受益匪浅，在此一并表示感谢。

同时，书中参考和引用了大量的文献，在此向其作译者致以诚挚的谢意。

由于本人水平所限，书中有不当之处敬请读者批评指正。

<<销售管理实务>>

内容概要

本书为高等职业教育市场营销专业规划教材。

本书按照“项目引领”教学模式的要求，从销售经理的角度，将销售经理的工作职责分成了19个教学项目：制定计划、组织构建、销售分析、薪酬设计、人员激励、绩效考核、客户管理、投诉处理、服务管理、忠诚度管理等。

尊重销售经理的职业特征，注重销售经理的职业能力培养。本书教学内容分为“项目描述”、“项目分析”、“相关知识”、“项目实施”、“归纳总结”、“拓展提高”、“练习与实训”几个模块。中心是解决项目实施问题，体现理论为实践服务的特点。

为帮助学生理解、引导学生思考，在每一项目中还穿插有“实例”和“链接”，体现学生的主体地位。

本书可作为高等职业院校市场营销专业的教学用书，也可作为企业销售经理培训用书。

<<销售管理实务>>

书籍目录

前言项目1 如何成为一名销售经理项目2 销售计划的制定项目3 销售定额分配项目4 销售组织构建项目5 销售人员的选聘项目6 销售人员培训项目7 销售人员薪酬制度的设计与执行项目8 销售人员激励项目9 销售人员绩效考核项目10 销售分析项目11 销售成本控制项目12 客户关系管理项目13 分销商选择项目14 分销商激励项目15 渠道冲突解决项目16 客户投诉处理项目17 客户服务管理项目18 客户满意度管理项目19 客户忠诚度管理参考文献

<<销售管理实务>>

章节摘录

项目1 如何成为一名销售经理 项目描述销售管理课程的培养目标是打造一支强有力的销售经理队伍，但没有哪一个销售经理是从刚出校门的毕业生中选拔的，销售经理是从众多的销售人员中脱颖而出的，所以要求销售经理必须首先是一个优秀的销售人员。

知识目标：了解销售人员的职业道路，掌握销售人员的角色定位，树立正确的职业心态。

能力目标：有意识地培养自己的经理人品质，能够运用销售经理的职能和技能，做好销售管理工作。

一个销售人员从众多的同行中脱颖而出也并非易事，销售经理需要具备经理人的思维和品质，需要具备相应的管理技能，不能仅仅看到销售经理优厚的待遇和诱人的权利，还要看到经理所承担的职能和职责。

清楚了这一点，并有意识地自我培养，一个销售经理诞生了。

知识点： 销售人员的角色定位 销售人员应有的心态 销售经理的优秀品质 销售经理应承担的职责与享有的职权 技能点： 销售经理的基本职能 销售经理的必备技能 销售经理的角色定位

相关知识： 1.我适合做销售吗？

无论是从薪酬角度，还是从职业发展角度考虑，销售都是一个吸引人的职业，它能给从业者提供广阔的发展空间。

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>