

<<优秀销售主管工作标准>>

图书基本信息

书名：<<优秀销售主管工作标准>>

13位ISBN编号：9787511901019

10位ISBN编号：7511901018

出版时间：2010-4

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：朱霖，李恒芳 主编

页数：191

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>

<<优秀销售主管工作标准>>

前言

一场波及全球的金融危机席卷欧美，中国也未能置身事外。

长三角地区、珠三角地区的制造业纷纷受到影响，时至今日，许多中小型企业仍未恢复元气。

企业的停工、倒闭导致许多管理人员纷纷被降薪、解职，实乃城门失火，殃及池鱼。

然而，这场风波之后，企业管理人员在茶余饭后总是谈及一个话题，那就是为什么你被解职了，而别人却高枕无忧呢？

其实，道理很简单，市场从来不会因为眼泪而产生顾惜之念，真正掌握企业管理真谛的管理人员无论身处何境，都会迎风而扬。

社会在不断地向前发展，能领悟管理真谛的管理人员，均有一个共性，即从管理中学习，从学习中总结，将总结反哺于管理，循环反复，不断提升自己。

“优秀主管工作标准”丛书就是基于此，将企业各部门主管所担负的各项业务工作，按照实际操作要求，从实际工作中找出规律性，介绍其标准的工作程序和工作方法，并用流程图的形式表示出来，用制度固定下来，阅读起来简单易懂。同时配备了众多的典型案例，目的是更直观地将内容展示给读者。以供使用者学习、参照，使自己在工作岗位上不断提升，不断进步。

<<优秀销售主管工作标准>>

内容概要

本书重点介绍销售主管在企业中所处的位置、工作职能、权限划分、岗位职责及与其他部门的关系，并从业务工作着手介绍销售人员培训与管理、客户开发与管理、营销渠道管理、销售广告与活动管理等的工作流程、技巧、方法。

<<优秀销售主管工作标准>>

书籍目录

第1章 销售主管之岗位认知 1.1 销售主管的岗位职责 1.2 销售主管的任职条件 1.3 销售主管的下属构成 1.4 销售主管的汇报对象 1.5 销售主管的协助对象 1.6 销售主管的工作权限 1.7 销售主管的工作目标 1.8 销售主管的工作流程第2章 销售主管之部门领衔 2.1 销售部人员配置 2.2 销售部员工选拔 2.3 销售部员工培训 2.4 销售部员工评价 2.5 销售部部门激励 2.6 销售部部门沟通第3章 销售主管之市场调查 3.1 调查计划 3.2 调查实施 3.3 调查总结第4章 销售主管之产品策划 4.1 新产品策划 4.2 产品市场定位 4.3 产品市场定价 4.4 产品包装策划 4.5 产品商标设计 4.6 产品品牌设计第5章 销售主管之促销管理 5.1 促销策划 5.2 促销文案 5.3 促销实施第6章 销售主管之广告策划 6.1 广告调查 6.2 广告预算 6.3 广告创意 6.4 广告定位 6.5 广告文案 6.6 广告策划书第7章 销售主管之渠道选择 7.1 销售渠道设计 7.2 渠道选择标准 7.3 经销商选择第8章 销售主管之客户拜访 8.1 客户预约 8.2 客户拜访 8.3 产品介绍 8.4 产品报价 8.5 化解客户异议第9章 销售主管之销售合同 9.1 销售合同的形式 9.2 销售合同的管理第10章 销售主管之销售跟单 10.1 订单跟踪 10.2 销售收款 10.3 呆账防止第11章 销售主管之客户关系 11.1 客户沟通 11.2 客户投诉 11.3 客户满意度调查第12章 销售主管之售后服务 12.1 送货服务 12.2 安装服务 12.3 产品退换服务

<<优秀销售主管工作标准>>

章节摘录

插图：1.2.9 赞扬能力积极的赞扬，尤其是当众赞扬会鼓励一些积极的行为、积极的态度，从而取得很好的激励作用。

下属在表现优异时销售主管应尽量正面赞扬。

销售主管需要知道在什么情况下应该表扬下属，而不要对他们的良好表现毫无察觉，或者不予理会，在适当时候说一句“干得好”，表现出赞赏之情。

知识更新能力社会产品的日益丰富，竞争加剧，销售知识与理念的不断更新。

这些都要求销售主管掌握新的专业知识与理念，加深对行业、产品的理解，把握市场趋势，根据销售环境的不同，制定相应的销售计划，采取适当的销售组合，以使企业立于不败之地。

经验总结能力销售主管对实践的要求很高，经验是形成管理能力的中介，经验越多，能力越强；仅有丰富的知识而无实践锻炼和经验的积累与总结，不可能形成卓越的管理能力，也不可能胜任销售主管的职位。

宏观决策能力作为公司的销售主管，不但要负责公司销售战略以及各种具体销售策略的管理，而且还要参与公司宏观管理的决策。

无论是销售部门的管理工作，还是整个公司的管理工作，都是一个巨大的系统工程。

具有宏观决策能力是从事这些工作的必要条件。

<<优秀销售主管工作标准>>

编辑推荐

《优秀销售主管工作标准》：优秀主管工作标准丛书

<<优秀销售主管工作标准>>

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>