

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787543216587

10位ISBN编号：7543216582

出版时间：2009-9

出版时间：格致出版社

作者：崔明

页数：300

字数：391000

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>>

内容概要

销售管理是一门建立在市场营销学、行为科学和现代管理理论基础之上的应用学科，重点研究企业销售管理活动过程的规律、理念与技能。

本教材建立了销售管理学的框架体系，并挖掘出其中的知识要点。

全书从销售管理基础、销售规划管理、销售人员管理、客户管理和销售绩效管理五个方面对销售管理工作的各个环节进行详细论述。

本教材关注销售管理理论和实践的最新发展，注重销售经理销售管理技能的培养，体系完整，结构严密，语言简洁，通俗易懂。

本教材可作为工商管理 and 市场营销专业本科生、MBA市场营销方向研究生的专业课教材，也可作为企业销售部经理、市场部经理等管理人员的专业培训教材。

<<销售管理>>

作者简介

崔明，兰州大学管理学院副教授，兰州大学出版社社长，企业管理专业硕士生导师，MBA导师。中国管理现代化研究会（中国管理学会）营销管理专业委员会委员。

长期从事企业管理与市场营销的教学、研究和咨询策划工作。讲授市场营销、营销策划、销售管理等课程。

<<销售管理>>

书籍目录

第1章 销售管理导论 1.1 销售的性质和作用 1.2 销售观念 1.3 销售管理体系 1.4 销售管理职业
本章小结 本章思考题 销售日常管理技能训练第2章 销售组织管理 2.1 销售组织设立 2.2 销售组
织职能 2.3 销售组织改进 2.4 销售团队建设 本章小结 本章思考题 销售日常管理技能训练 第3章
销售计划管理 3.1 销售计划 3.2 销售预测 3.3 销售目标管理 3.4 销售配额管理 3.5 销售
预算管理 本章小结 本章思考题 销售日常管理技能训练第4章 销售区域管理 4.1 销售区域管理
4.2 销售区域设计 4.3 区域时间管理 本章小结 本章思考题 销售日常管理技能训练第5章 销售人
员的招聘与选拔 5.1 销售队伍配备的过程 5.2 招聘和选拔的规划 5.3 招聘的渠道 5.4 选拔的程序
与方法 5.5 销售人员的录用与融合 本章小结 本章思考题 销售日常管理技能训练第6章 销售人员的
培训 6.1 销售人员培训管理过程 6.2 培训准备与预测 6.3 培训方案的设计 6.4 培训的组织与实施
6.5 培训的强化与效果评价 本章小结 本章思考题 销售日常管理技能训练第7章 销售队伍的薪酬
7.1 销售薪酬制度的设计程序 7.2 销售薪酬制度的目标第8章 销售队伍的激励第9章 销售
人员的日常行为管理第10章 销售人员的绩效考评第11章 客户管理第12章 销售分析与评价参考文献

章节摘录

第1章 销售管理导论 1.2 销售观念 销售观念是指企业对销售活动及其管理的基本指导思想。

任何企业的销售活动都是在特定的观念指导下进行的。

销售活动是营销活动的有机组成部分和重要机能，因此销售观念受到营销观念的影响。

营销观念经历了生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念和社会营销观念五个阶段。

前三个阶段可以称为传统营销观念，后两个阶段可以称为现代营销观念。

在营销观念的影响下，企业销售观念也经历了由传统销售观念向现代销售观念的演变。

1.2.1 传统销售观念 传统销售观念是在传统营销观念影响下形成的。

传统营销观念以企业和产品为中心，致力于产品的推销和广告活动，诱导和迫使消费者购买企业的产品和服务。

在传统销售观念的支配下，企业采取刺激—反应(SR)理论来制定推销策略。

企业通过各种方式向顾客传递信息，顾客在获得若干信息和说明后，便会采取购买行动。

在传统销售观念的影响下，根据SR理论，企业探索出了许多销售技巧。

.....

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>