

<<先进的营销组织与管理>>

图书基本信息

书名：<<先进的营销组织与管理>>

13位ISBN编号：9787544229043

10位ISBN编号：7544229041

出版时间：2004-1

出版时间：南海出版公司

作者：傅遥

页数：153

字数：188000

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>

<<先进的营销组织与管理>>

内容概要

全书秉承以客户为导向的先进营销理念，详细介绍了企业营销主管在营销团队中所扮演的不同角色以及具体做法，讲述中佐以大量具体事例和资料、表格，章节后附有案例。作者国际化的管理思维和精辟的分析论断在书中时有闪现，是一本实用的营销主管管理手册。

<<先进的营销组织与管理>>

作者简介

傅遥先生，北京倍腾企业顾问有限公司资深顾问师，拥有十余年在IBM、戴尔计算机等公司的销售、培训、顾问咨询等方面的经验。

傅遥先生曾作为资深主管，负责戴尔计算机公司内地及香港地区约1500名员工的学习和发展，其中包括300多名经理、500多名销售人员。

曾获得戴尔公司亚

<<先进的营销组织与管理>>

书籍目录

第1章 以客户为导向的营销模式的原则 与客户保持零距离 客户分析、客户活动和销售 凝聚核心领导力 案例1 海尔商用空调 案例2 秦池的商业模式 案例3 鹿鼎印布公司的2002年计划 本章小结第2章 营销主管——领航者 决定销售业绩的三个要素 建立销售目标 建立激励机制 案例4 大抽奖 案例5 杰克·韦尔奇的活力曲线 本章小结第3章 营销主管——组织者 引言 销售代表成长的三个阶段 销售技能模型 销售技能模型用于招聘 通过培训和辅导提升销售能力 建立有效的培训体系 销售辅导 案例6 IBM的销售人员招聘和强化培训 案例7 永不放弃 本章小结第4章 营销主管——策划者 客户的角色和分工 客户有采购流程 销售活动的目的和代价 八种销售活动 销售活动策划 案例8 2000万的订单 本章小结第5章 营销主管——管理者 根据客户采购流程的销售 销售的6个步骤 销售机会管理 案例9 两种管理方式 本章小结第6章 营销主管——辅导者 从弥补到辅导 辅导的原则 三项基本销售辅导内容 辅导的过程 业绩提高计划 案例10 90天辅导计划 本章小结

<<先进的营销组织与管理>>

媒体关注与评论

书评清华大学职业经理训练中心是国内首家专门从事职业经理培训的教育、研究机构，依托清华大学的基础保障和先进的教学经验，结合国际先进的教学模式，博采众长，集海内外知名专家学者、跨国公司优秀经理人、国内名企著名高管等组成的雄厚教学师资，形成了科学、规范的权威教学和服务体系，久为业界瞩目。

成立5年来，先后举办了以董事长、总裁、高级或中级经理为对象的多类型的研修班、培训班，迄今为全国各行业培训学员达6000人，校友网络遍布中国及东南亚地区。

<<先进的营销组织与管理>>

编辑推荐

清华大学职业经理训练中心是国内首家专门从事职业经理培训的教育、研究机构，依托清华大学的基础保障和先进的教学经验，结合国际先进的教学模式，博采众长，集海内外知名专家学者、跨国公司优秀经理人、国内名企著名高管等组成的雄厚教学师资，形成了科学、规范的权威教学和服务体系，久为业界瞩目。

成立5年来，先后举办了以董事长、总裁、高级或中级经理为对象的多类型的研修班、培训班，迄今为全国各行业培训学员达6000人，校友网络遍布中国及东南亚地区。

<<先进的营销组织与管理>>

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>