

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787550405011

10位ISBN编号：7550405018

出版时间：2011-12

出版时间：西南财经大学出版社

作者：石江华

页数：260

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

本教材侧重于销售中的策略、措施、技巧、方案及所可能遇到的问题对此作了一定评述，具有一定的指引导读及实用性。

销售管理是市场营销专业的主要课程之一。

本课程的教学目的是让学生了解市场规律。

要求学生在面授后，进行系统的自学。

在掌握基本理论、基本方法之后，更重要的是要有解决实际问题的能力和应变能力。

<<销售管理>>

书籍目录

第一章 绪论

- 第一节 市场营销与销售
- 第二节 销售观念的发展
- 第三节 销售管理体系的构成
- 第四节 加强销售管理对企业营销的意义

第二章 销售计划与预测

- 第一节 销售计划的架构
- 第二节 销售计划的种类及基本要求
- 第三节 编制销售计划的步骤
- 第四节 制订销售计划的前期事项
- 第五节 销售预测应考虑的因素

第三章 销售信息管理

- 第一节 销售信息的特征及其作用
- 第二节 销售信息的基本内容
- 第三节 销售信息搜集的步骤
- 第四节 销售信息搜集的方法

第四章 销售组织

- 第一节 营销部门的演变
- 第二节 销售部门的组织形式
- 第三节 销售部的职能
- 第四节 销售部人员的工作职责

第五章 销售过程管理

- 第一节 销售过程管理与客户资源利用的解决方案
- 第二节 销售准备
- 第三节 寻找潜在的顾客
- 第四节 访问顾客与介绍产品
- 第五节 处理异议
- 第六节 促成交易
- 第七节 售后服务

第六章 客户关系管理

- 第一节 客户关系管理定义
- 第二节 客户关系管理(CRM)
- 第三节 客户关系管理中的管理理念

第七章 应收账款管理

- 第一节 赊销与信用管理
- 第二节 信用(Credit)
- 第三节 信用风险与信用管理
- 第四节 信用风险控制的主要措施
- 第五节 拖欠货款的处理

第八章 销售通路管理

- 第一节 分销渠道的类型与作用
- 第二节 批发商与零售商
- 第三节 销售渠道设计管理
- 第四节 渠道流程管理

第九章 销售人员管理

<<销售管理>>

第一节 销售人员的招聘

第二节 销售人员的训练

第三节 销售人员的报酬

第四节 销售人员的激励

第五节 销售人员的业绩评估

第十章 销售经理的塑造

第一节 销售经理的主要职责

第二节 销售经理成功的要素

第三节 销售经理管理部属的技巧

参考文献

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>