第一图书网, tushu007.com

<<派力营销思想库:销售管理(第二版)>>

图书基本信息

书名:<<派力营销思想库:销售管理(第二版)>>

13位ISBN编号:9787780001625

10位ISBN编号:7780001628

出版时间:2002-2-1

出版时间:企业管理出版社

作者:张平淡

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

第一图书网,tushu007.com

<<派力营销思想库:销售管理(第二版)>>

内容概要

在信息成为战略性资源之后,所有的销售管理活动都会产生海量信息,都需要信息来支撑决策,都需要信息来沟通,因此,本书从销售组织管理、销售人员管理、销售业务管理、渠道及客户管理和销售信息管理五个方面入手,向致力于成功的销售经理剖析科学的销售管理、实务的销售管理。

第一图书网, tushu007.com

<<派力营销思想库:销售管理(第二版)>>

书籍目录

第1章 销售与销售管理 第2章 销售组织建设 第3章 销售组织职能 第4章 销售队伍建设与发展 第5章 销售人员的激励与薪酬管理 第6章 销售人员的日常管理 第7章 销售计划管理 第8章 渠道策略及渠道建设 第9章 渠道客户的管理 第10章 销售分析与评估 第11章 销售信息管理 参考文献

第一图书网, tushu007.com

<<派力营销思想库:销售管理(第二版)>>

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