

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>

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。

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

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>