

<<销售经理工具书>>

图书基本信息

书名：<<销售经理工具书>>

13位ISBN编号：9787801471338

10位ISBN编号：7801471334

出版时间：2003-9-1

出版时间：企业管理出版社

作者：Gene Garofalo

页数：422

译者：派力

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>

## <<销售经理工具书>>

### 内容概要

《销售经理工具书》出版的目的是，在于针对业务经理人每天所面临的大小问题，有计划的引导业务经理人，谋求各种问题的适应解决之道；并且提供合乎实用价值与具备实践经验的指南。

美国企业已经遇到无数“重组”、“裁减”或“精简”等等的变化。

新型销售通路的蓬勃发展，有如海啸般席卷整个商业界的各个专业领域、横扫并击溃旧式安逸的销售关系与联系方法。

## <<销售经理工具书>>

### 作者简介

作者：(美国)吉恩·嘉佛罗 译者：派力 丛书主编：屈云波 吉恩·嘉佛罗在销售和商业管理领域拥有超过25年的经验，同时也是多本畅销书的作者。

其中包括《培生销售百科字典》（The Prentice Hall Encyclopedic Dictionary of Selling）和《销售经理培训工具箱》（Sales Manager's Training and Coaching Kit）。

## <<销售经理工具书>>

### 书籍目录

- 第一章 如何处理管理上的任务
- 第二章 如何设定业绩表现标准
- 第三章 公司的组织及政治结构
- 第四章 如何建立有效的通报系统
- 第五章 如何找寻及雇用懂得销售的业务员
- 第六章 如何建立业务奖金制度
- 第七章 如何控制业务支出
- 第八章 如何做下年度的业务预估
- 第九章 如何设立分公司和各地办事处
- 第十章 通讯科技和业务经理人
- 第十一章 如何发展一套业务训练计划
- 第十二章 如何激励业务人员
- 第十三章 如何主持业务会议
- 第十四章 如何举办商展和商务会议
- 第十五章 如何处理业绩达不到标准的人
- 第十六章 何通过经销商、配销商和制造商销售 第十七章 销售通路的大变动与大宗配销的现象 第十八章 如何有效运用广告
- 第十九章 销售力自动化的益处
- 第二十章 迎向未来的管理
- 第二十一章 如何做好第一次被指派的管理任务 第二十二章 如何让职业道德和诚实成为宝贵的业务工具

## <<销售经理工具书>>

### 章节摘录

插图：为什么销售人员都不喜欢填报表销售经理最头痛的问题之一，就是要下属准时上交正确的报告

。多数销售人员都不注重小节，而且憎恨必须处理一些文书工作。

这和报告的种类没有关系——拜访报表、销售预估表、摘要报告、客户活动报告、支出报告等——反正销售人员就是讨厌所有的报表。

讨厌的原因是因为这些都要占用他们宝贵的销售时间，而且有些报告填起来很复杂。

最重要的原因是因为那些报告暴露了销售人员到底花了多少时间在努力工作。

为什么需要根据报表来进行管理有一种代价是所有组织都要付出的。

准时的报告是公司情报系统的基础。

管理人员不清楚第一线的销售状况，就无法做出许多决定。

那些销售状况就是一线销售人员的活动情形。

那些信息的传送都经由公司所设立的通报系统。

因此，报表就像是送到大气层中侦测天气现况的气球，随时探测天气变化。

业务报表则将目前市场的情形送回，从中可敏感的得知销售环境的好坏所在。

设立有效的通报系统的秘诀毫无疑问，正确的销售信息绝对重要；但销售经理在设立该区域通报系统时也要记得，销售人员都很讨厌文书作业。

若能将文书作业简化，就能免除许多报怨。

有些文书工作绝对必要，但过多的报告却会形成一种障碍，拖慢经理和下属的工作。

销售经理应该设计出能够获取市场资料的必要报告，以使销售有效运作，但不应坚持要销售人员填写非必要的表格。

他们应该抗拒那种“看似很好”的信息。

对所有系统中的报表都应以批判的眼光检视。

<<销售经理工具书>>

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>