

<<销售人员培训与管理教程>>

图书基本信息

书名：<<销售人员培训与管理教程>>

13位ISBN编号：9787801629579

10位ISBN编号：7801629574

出版时间：2004-9

出版时间：经济管理出版社

作者：韩光军

页数：372

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>

<<销售人员培训与管理教程>>

内容概要

本书针对销售部门散布面广、开放性强，流动性大、对象复杂等特点，根据国内外企业的成功经验，以销售组织模式为总体框架，详细分析了地域性、产品型、顾客型、职能性销售组织模式的特征，并在每一种模式下，深入地阐述、界定了销售区域及其责任和配额的计划和管理工作。同时，总结性地提出了在销售工作中相应的岗位职责制度，并明确了各岗位的任务。

本书适合于大学、中专院校同类专业教材用书，也适用于企业销售人员的培训教材。

<<销售人员培训与管理教程>>

书籍目录

第一篇 销售管理基础第一章 销售组织与顾客管理第一节 销售组织的建立第二节 销售组织的几种类型第三节 顾客管理第四节 顾客投诉的处理第二章 销售环境分析第一节 销售环境概述第二节 消费者市场的购买行为第三节 组织市场的购买行为第三章 销售计划的制定第一节 销售计划及其影响因素第二节 销售计划的内容及编制程序第三节 销售目标值的确定第四章 销售预测第一节 销售预测及其影响因素第二节 销售预测应遵循的原则与程序第三节 销售预测的具体内容第四节 销售预测的定性法第五章 销售配额的设置第六章 销售预算的编制第七章 销售渠道管理第二篇 人员推销的过程第八章 寻找与鉴定准顾客第九章 推销洽谈第十章 推销洽谈中的价格策略第十一章 达成交易的提示与服务策略第十二章 顾客异议及处理技巧第三篇 销售人员管理第十三章 销售人员的职责与能力第十四章 销售队伍设计第十五章 销售人员的培训第十六章 销售人员激励与监督第十七章 销售业绩的考评参考文献后记

<<销售人员培训与管理教程>>

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>