

<<营销主管管理工作技能细化与范本>>

图书基本信息

书名：<<营销主管管理工作技能细化与范本>>

13位ISBN编号：9787802551503

10位ISBN编号：7802551501

出版时间：2009-3

出版时间：企业管理出版社

作者：王宁

页数：296

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>

## <<营销主管管理工作技能细化与范本>>

### 内容概要

怎样才能建立起高效的营销团队，首先就是要搞好营销管理工作。

许多企业销售业绩不尽如人意，如产品不畅销、应收账款收不回来、销售人员工作积极性不佳等，都可能与营销部门管理不善有很大关系。

所以，作为一名营销主管，在日常工作中，对部门工作和发展有明确规划、做事有条理、管理到位、善于与下属沟通，这样才能成为优秀的营销主管，并带出好的销售业绩。

本书正是一本介绍营销主管日常管理技能与范本的工具书。

全书针对营销主管日常管理工作的特点，讲述了营销主管应该具备的基础知识和管理技巧，着重介绍了营销主管日常管理工作中所必需的管理工具和管理方法。

书籍目录

第1章 营销主管的自我塑造 1.1 营销主管的职责描述 1.2 营销主管任职素质要求 1.3 营销主管的五大任务 1.4 营销主管知识要求 1.5 营销主管的影响力 1.6 营销主管的领导方式 1.7 营销主管的管理技巧 1.8 营销主管的自我检测 1.9 营销主管的管理准则 1.10 优秀营销主管的成功要素第2章 营销部门各职务描述、 2.1 营销总监职位描述 2.2 营销总监秘书职位描述 2.3 销售经理职位描述 2.4 客户经理职位描述 2.5 渠道经理职位描述 2.6 商务代表职位描述 2.7 销售代表职位描述 2.8 电话销售职位描述 2.9 销售助理职位描述 2.10 促销主管职位描述 2.11 促销员职位描述 2.12 销售培训主管职位描述第3章 销售人员的招聘与选拔 3.1 销售人员的招聘与测试 3.2 销售人员招聘程序 3.3 销售人员招聘须知 3.4 销售人员应聘登记表 3.5 销售人员面试表 3.6 销售人员面试比较表 3.7 销售人员复试表 3.8 销售人员招聘报告表 3.9 销售人员招聘工作计划表 3.10 销售人员招聘流程图 3.11 销售人员面试时的100个关键问题 3.12 销售人员人力资源规划表 3.13 销售人员基本情况记录表 3.14 销售人员增补申请表 3.15 销售人员调动申请表 3.16 销售人员调职申请表第4章 营销主管与业绩管理 4.1 销售业务管理方法 4.2 销售管理报告制度 4.3 销售计划表 4.4 月度销售计划表 4.5 预算计划表 4.6 促销工作计划表 .....第5章 销售人员考核与评估 第6章 销售人员薪酬与福利 第7章 销售人员上岗与离职第8章 销售货物管理第9章 营销主管与广告管理第10章 营销主管与分销渠道 第11章 营销主管与客户管理第12章 销售人员管理范例第13章 应收账款管理

章节摘录

第1章营销主管的自我塑造1.2营销主管任职素质要求身为营销主管，你应具有什么样的素质内涵，使你更能胜任工作？

你应具有何种能力，才能迎合更高的市场要求？

你应具有何种涵养，来管理好部属？

这些都将对你构成挑战。

如果你相对地符合条件，并经受住了考验，那么你就是合格的营销主管。

主管必须发挥领导才能，这种领导才能是各种条件的总和。

下面就是营销主管所应具备的基本素质和能力，作为管理者的营销主管应当努力在这些条件下进行强化和锤炼。

(1) 统帅力。

如不能完全掌握、统帅部属，这种管理者就没有存在的意义。

(2) 责任感。

销售工作是一项有风险的事业，你必须对事业具有强烈的责任感。

(3) 诚实。

销售工作来不得半点虚假，需要的是诚恳的态度和踏实的作风。

(4) 指导力。

营销主管本身即使很优秀，如果不能指导、栽培部属，也不能成事。

(5) 洞察力。

营销主管善于洞察各类事项的本质，才能作出正确地判断，并有助于拟订成功的策略。

(6) 创造力。

工作中能够不断提出新的想法、措施和工作方法。

(7) 思维决策力。

依据事实而非主观想象进行决策，能在几个方案中选择一个最佳的方案。

(8) 规划力。

对事物进行计划，制定实施步骤的能力，以及调研能力与组织能力。

(9) 应变力。

能够预测可能遇到的市场情况，并对此作出正确地判断，使公司顺利适应各种变化。

(10) 交际力。

营销主管作为公司形象的代言人，需要具备交流方面的技能。

(11) 企划力。

制定各种策略和规划战术的能力。

(12) 整合力。

将各种资源合理组织起来并成功运用的能力。

(13) 意志力。

如果意志力薄弱，是无资格做领导者的，因为有许多事情需要营销主管亲自决定。

(14) 个人吸引力。

最低限度不要让他人对自己生厌，应获得部属的好感及尊敬。

## <<营销主管管理工作技能细化与范本>>

### 编辑推荐

《营销主管管理工作技能细化与范本》特点为：只有理论的营销常常是纸上谈兵，没有量化的营销又疏于执行，所以对于营销主管来说，最好的办法是量化营销管理工作，让行动有据可依。这本《营销主管管理工作技能细化与范本》适合每一位正在营销主管岗位上的管理人员，也是给每一位立志成为营销主管的读者准备的全新守则读本。

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>