

<<帮你远离销售管理困扰>>

图书基本信息

书名：<<帮你远离销售管理困扰>>

13位ISBN编号：9787802556515

10位ISBN编号：7802556511

出版时间：2010-7

出版时间：企业管理

作者：单元花

页数：244

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>

<<帮你远离销售管理困扰>>

前言

随着市场经济的发展，销售一词几乎伴随着人们生活的每一天，充满人们生活的每一个角落，因为人们要生存、生活就离不开各种各样的消费品。

消费品的买卖必然会引出一连串的销售行为，这就使得销售成为一个家喻户晓的词汇。

虽然销售对人们来说可谓是耳濡目染，但无论是生产型或是商贸型的企业，要做好销售管理并非是一件很容易的事。

近期，许多专业学术研究人员和众多长期在一线的销售工作者们对销售管理的理论和实践研究都做了大量的探讨。

但是要彻底摆脱销售管理的困扰，解决销售管理中存在的诸多问题和高效发挥管理在销售中的作用，众多销售管理研究者和实践者还难以找到一个满意的切实可行的方法。

此书基于销售管理中存在的许多现实问题，从理论和实践两个方面加以探讨、归纳和总结，并对销售管理中的诸多环节都提出了针对性的意见。

<<帮你远离销售管理困扰>>

内容概要

如果您是**企业高层**，本书将会让您明确您现在在销售管理中究竟是在做销售，还是在做管理，这种做法是否适合于您的企业。

如果您是**销售主管**，您在销售团队的管理以及对销售人员销售过程的管理当中可能会遇到的许多困扰，本书都做了详尽的分析，并且给出了解决之道。

如果您是**一线销售人员**，本书更是详尽地介绍了以销售过程为主轴、以实现销售目标为目的的销售管理实施过程，它包括销售目标的拟定、销售策略的制定及实施、销售流程的管理、售后服务的管理等等，囊括了从制定销售目标开始到消费者购买行为结束终止的全部过程。

<<帮你远离销售管理困扰>>

书籍目录

第一篇 做销售还是做管理 第一章 销售管理中存在的困扰于难题 第一节 销售团队的管理——让人烦恼让人忧 第二节 客户关系的维护——马马虎虎缺少技巧 第三节 销售无计划——如同野牛闯火阵 第四节 销售业绩考核——只要结果不管过程 第二章 以管理的效率实现销售的目标 第一节 销售的目的 第二节 管理的作用 第三节 销售管理的两手抓 第二篇 销售管理要以人为本 第三章 练就打得赢、打不垮的销售团队 第一节 成功销售人员必备的四大素质 第二节 销售员培训的三大方面 第三节 销售员考核的4+1 第四节 销售员激励机制的四大维度二重结合 第四章 以最小的成本、最准确的方式实现客户关系的管理 第一节 寻求潜在的客户 第二节 潜在客户的分类 第三节 客户的接触 第三篇 以销售过程为主线逐步实施销售管理 第五章 销售目标的制定 第一节 分析市场形势、把握市场机遇 第二节 有效组织企业资源 第三节 销售目标的定量化 第六章 销售策略的制定与有效实施 第一节 以客户为导向的销售策略 第二节 销售策略再整合 第三节 销售策略的三大力量支撑点 第四节 销售策略的系统化运用 第五节 十五种常见的销售策略 第七章 交易流程的管理技巧与规范 第一节 向签约努力的动作以及技巧 第二节 顾问式销售的技巧 第三节 实用的销售手册 第八章 售后服务的管理 第一节 保持联系 第二节 定期回访 第三节 信息分享 第四节 技术支持

<<帮你远离销售管理困扰>>

章节摘录

4.2 销售单位分配法 销售单位分配法就是以某一销售单位为对象来分配销售定额。

销售单位分配法的优点在于强调销售单位的团结合作，利用销售单位的整体力量来实现目标销售定额。

缺点是过于重视销售单位目标定额的完成，而忽视了销售人员个人地存在。

所以，当企业将目标销售定额分配到各个销售单位时，应考虑销售单位所在地区的特征，如销售区域的大小、市场的成长性、竞争对手与潜在顾客的多寡等。

4.3 地区分配法 地区分配法指根据销售人员所在的地区与顾客的购买能力来分配目标销售定额。

地区分配法的优点在于可以对区域市场进行充分地挖掘，使产品在当地市场的占有率逐渐提高，因此，比较容易为销售人员所接受；其缺点在于很难判断某地区所需产品的实际数量以及该地区潜在的消费能力。

所以，在分配目标销售定额时，必须考虑各个地区的经济发展水平、人口数量、生活水平、消费习惯等因素。

4.4 产品类别分配法 产品类别分配法是指根据销售人员销售产品的类别来分配目标销售定额。

采用这种方法的前提是培养尽可能多的忠诚的客户。

因为，如果消费者经常改变消费需求，变换所消费的产品，企业就很难判断某种产品的消费者群体的规模大小，产品类别法也就失去了意义。

所以，企业必须进行市场调查，及时地了解消费需求的变动情况，采取多种措施来满足消费者的需求，创造一批忠诚的顾客。

<<帮你远离销售管理困扰>>

编辑推荐

消除销售通路堵塞之患，实现更大程度销售利润，飙出惊人业绩，练就虎狼之师，销售管理大智慧，业绩才是硬道理，

<<帮你远离销售管理困扰>>

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>