

<<Excel营销管理必须掌握的208个文>>

图书基本信息

书名：<<Excel营销管理必须掌握的208个文件与108个函数>>

13位ISBN编号：9787830020729

10位ISBN编号：7830020728

出版时间：2013-1

出版时间：北京希望电子出版社

作者：张军翔

页数：426

字数：514000

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>

<<Excel营销管理必须掌握的208个文>>

内容概要

张军翔编著的《Excel营销管理必须掌握的208个文件与108个函数》以营销管理工作为主线，介绍了营销管理中常用的208个文件以及108个函数。

全书共分27章，分别是营销表单设计、销售管理实用表单、销售日常事务管理、设计市场调查问卷、市场调查结果与分析、客户关系管理与分析、定价管理表、产品定价分析、产品促销表格设计与分析、销售任务的制定与分析、订单与库存管理、销售业务记录与分析、销售报表、销售收入、销售成本、费用、销售利润、销售业绩透视分析，销售账款管理与分析、竞争对手研究、营销决策、销售预测、销售管理图表以及函数在员工销售业绩和提成、客户管理、销售数据统计、销售预测和销售公司贷款投资中的应用。

本书配套光盘中提供了书中讲解的表格范例文件。
供读者在学习时调用。

《Excel营销管理必须掌握的208个文件与108个函数》主要针对各行各业的销售人员、销售部门的数据统计分析人员、销售部门管理人员编写，也可作为大中专院授和社会培训机构的教材。

书籍目录

- 第1章 营销表单设计
- 第2章 销售管理实用表单
- 第3章 销售日常事务管理
- 第4章 设计市场调查问卷
- 第5章 市场调查结果与分析
- 第6章 客户关系管理与分析
- 第7章 定价管理表
- 第8章 产品定价分析
- 第9章 产品促销表格设计与分析
- 第10章 销售任务的制定与分析
- 第11章 订单与库存管理
- 第12章 销售记录管理与分析
- 第13章 销售报表
- 第14章 销售收入
- 第15章 销售成本、费用
- 第16章 销售利润
- 第17章 销售业务透视分析
- 第18章 销售账款管理与分析
- 第19章 竞争对手研究
- 第20章 营销决策
- 第21章 销售预测
- 第22章 销售管理图表
- 第23章 函数在客户管理中的应用
- 第24章 函数在销售统计中的应用
- 第25章 函数在销售统计中的应用
- 第26章 函数在产品采购和库存中的应用
- 第27章 函数在销售预测和销售公司款投资中的应用

章节摘录

版权页： 插图：

<<Excel营销管理必须掌握的208个文>>

编辑推荐

《Excel营销管理必须掌握的208个文件与108个函数》主要针对各行各业的销售人员、销售部门的数据统计分析人员、销售部门管理人员编写，同时适合想要学习营销管理表格的制作和相关函数的人员阅读。

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>