

<<卓越的销售团队管理VCD>>

图书基本信息

书名：<<卓越的销售团队管理VCD>>

13位ISBN编号：9787885134372

10位ISBN编号：7885134377

出版时间：2006-12-6

出版时间：广州海达

作者：本社

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>

<<卓越的销售团队管理VCD>>

内容概要

全面深刻的讲解了良好的销售团队是企业强大竞争力的根源。理论详尽，内容丰富,引用诸多著名理论结合实际，采用游戏及模拟训练等方式寓教于乐,八个环节紧紧相扣，系统详尽地阐述了如何进行卓越的销售团队管理。让企业高层领导及负有团队领导责任的销售管理者深刻认识自身的角色与职责，掌握团队建设的关键技巧的运用，以建立合理激励机制，打造高绩效的销售团队。

<<卓越的销售团队管理VCD>>

书籍目录

- 第一讲 销售经理的角色与职责
- 第二讲 销售团队的定岗、定编、定员与招聘
- 第三讲 销售代表职业生涯发展与团队建设
- 第四讲 销售代表绩效评估与薪酬
- 第五讲 市场分析与销售决策
- 第六讲 销售实施与销售评估
- 第七讲 销售人员的激励与表扬
- 第八讲 如何进行销售协访

<<卓越的销售团队管理VCD>>

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>