

<<銷售管理 - 打造並激勵無往不利的銷售>>

图书基本信息

书名：<<銷售管理 - 打造並激勵無往不利的銷售團隊>>

13位ISBN编号：9789574935468

10位ISBN编号：9574935469

出版时间：2002年04月17日

出版时间：麥格羅希爾

作者：林宜萱譯

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>

## <<銷售管理 - 打造並激勵無往不利的銷售>>

### 內容概要

持續尋找更新、更好的業務人員，將「徵募」視為主動運用的「徵才」工具，而非被動的「找人」工具。

使用探索性的面談問題以及經歷查核來對每位應試者有完整且正確的瞭解，藉以徵募到最優秀的人才，降低流動率。

瞭解並且使用各項科技、業務自動化、顧客關係管理、電子商務、網際網路來增加銷售團隊的生產力與活動能量。

持續測驗所有業務人員在產品知識、競爭者情報、客戶資訊及銷售技巧方面的能力，對業務「老鳥」也不例外。

使用這些測驗的結果來為每一位業務人員規劃個別的發展計畫。

使用「陪同拜訪」來觀察業務人員的各項技巧是否有改善，並且落實各項策略的執行。

明智地選擇通路組合、業務架構、目標市場、人力規模及部署、轄區管理等，藉以降低成本，提高公司收益。

制訂最具激勵效果、也最能為公司帶來收益的薪資計畫。

每季進行績效評估，除了業績之外，更要針對業務人員的技巧、知識、行動與個人特質進行評估。

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>