

<<销售主管高效工作手册>>

图书基本信息

书名：<<销售主管高效工作手册>>

13位ISBN编号：9787115163561

10位ISBN编号：7115163561

出版时间：2007年08月

出版时间：人民邮电出版社

作者：徐恺

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>

<<销售主管高效工作手册>>

内容概要

销售主管高效工作手册，ISBN：9787115163561，作者：周仁钺，徐恺 编著

<<销售主管高效工作手册>>

书籍目录

第一章 销售第一章 销售主管岗位描述第一节 销售主管自我岗位认知一、销售主管自我角色认知二、销售主管的自我胜任能力要求三、销售主管的职业生涯发展第二节 销售部的组织结构设计一、招聘销售人员的方法二、区域、产品、顾客及复合型组织结构设计三、市场及产品对销售团队结构的影响第三节 销售人员培训实施一、高效培训的方法与技巧二、销售人员培训方法组合三、销售培训的四级评估体系第四节 部门薪酬结构与晋升制度一、销售人员薪酬分配策略二、销售人员工作费用报销三、销售人员晋升制度的确立方法附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第二章 团队建设与高效会议第一节 打造高效团队一、群体向团队转化的过程模型二、团队成员个性发展的7个特征三、高效团队的特征第二节 积极培养团队精神一、营造团队成员的归属感二、团队沟通的方法与技巧三、企业培养团队合作精神的方法第三节 高效的团队会议一、高效会议的3个典范二、会议准备三、销售人员的与会责任与技巧四、头脑风暴的6个原则五、形成决议的步骤与4种策略附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第三章 销售沟通的4个层面第一节 与上司的有效沟通一、说出真实想法的4个技巧二、说服上司的6个技巧三、销售主管承担责任的权衡之法四、拒绝上司的6种策略第二节 与下属的有效沟通一、赞美下属的5个技巧二、批评下属的5个技巧三、传达命令的要点及沟通原则第三节 与同级的有效沟通一、同级之间指出问题的原则及理念二、与市场、财务、产品、研发部门的沟通内容三、同级沟通中常见的障碍及应对原则第四节 与客户的有效沟通一、倾听客户反馈的原则及步骤二、正确处理客户投诉的原则与弥补方案附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第四章 目标设定与计划执行第一节 目标设定与管理一、销售目标设计的3种方法二、目标管理与执行偏差的原因分析第二节 制定明确的计划一、销售计划的制定流程二、制定销售计划的两种方法三、销售计划执行的过程管理第三节 打造超级执行力一、具备超级执行力的销售主管的9个特征二、目标分解、计划执行、完成情况及考核流程三、提高销售人员执行力的4个步骤第四节 目标执行的控制与评价一、销售目标执行中的两种控制方式二、目标修正的时机把握与4个步骤三、目标执行成果评估的操作方法附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第五章 客户信息与关系管理第一节 客户信息管理一、获取客户数据的流程二、客户的4种类型及价值分析三、客户信息的整理与存放步骤第二节 客户关系管理一、客户关系管理的实施流程二、客户关系管理方案设计的6个要领三、理解客户价值与定位高价值客户的步骤第三节 实施客户关怀一、提升客户让渡价值的步骤二、建立差异化服务体系的流程三、实施客户关怀的3种方式附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：能力检测和思考要点第六章 市场预测与决策支持第一节 市场预测的实施办法一、市场预测的功能和步骤二、市场预测的4种方法三、市场预测报告及工具表格第二节 市场决策的工作流程一、决策方案的内容二、市场决策的6种要素三、市场决策的3种方法第三节 提供有效的产品决策支持一、产品功能定位的方法二、产品形象定位的方法三、产品定价的策略和方法四、产品的5个层次附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第七章 绩效管理与管理第一节 绩效管理的基本特征一、绩效考核的类型、工作程序及实施流程二、绩效管理与绩效考核的差异三、影响绩效管理实施的4个因素第二节 有效设定绩效考核指标一、绩效考核指标的设定流程二、绩效指标设定的3个原则三、销售人员业绩考核指标的设定原则与方式第三节 科学实施绩效管理的内容一、绩效管理培训的作用与内容二、个体绩效考核的8个方面三、销售团队绩效考核系统四、绩效管理实施与管理中的误区第四节 绩效评估工具、内容与方法一、关键业绩指标二、平衡计分卡三、绩效评估的内容及方法附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第八章 货款回收管理第一节 应收账款的日常管理一、销货与回款矩阵二、应收账款日常管理制度第二节 客户资信管理一、资信调查的主要内容与方法二、销售人员的实际反馈三、风险控制的实用方法第三节 货款催收管理一、导致客户拖欠货款的主要原因二、货款回收的技巧附录1：高低效行为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第九章 销售过程中的危机管理第一节 销售中常见的危机一、市场占有率带来的危机二、销售人员带来的危机三、产品带来的危机第二节 预防和处理各种危机一、危机信号的识别方法二、危机的控制流程三、补救措施实施的要点四、危机处理的原则第三节 及时总结经验，健全危机预警机制一、总结危机处理经验二、构建危机预警系统附录1：高低效行

<<销售主管高效工作手册>>

为对照表附录2：经典案例解说附录3：工作技能检测和思考要点第十章 光盘介绍

<<销售主管高效工作手册>>

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>