

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787121014000

10位ISBN编号：7121014009

出版时间：2005-7

出版时间：电子工业

作者：张启杰

页数：284

字数：474000

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>

<<销售管理>>

内容概要

“销售管理”课程是高等职业教育市场营销专业的核心课程之一。

《销售管理》一书的编写以管理学、市场营销学理论为基础，从销售经理的角度，介绍了企业销售管理所涉及的主要理论与实务，其中包括销售管理的计划、组织、控制职能，招聘、培训、奖酬、激励、绩效考评等人力资源管理职能以及货品管理、信用管理、客户管理、服务管理等职能。

本书理论联系实际，突出销售管理实务，注重对学生的操作能力和实践能力的培养，既可作为高职院校市场营销专业和经管类专业教材，也可作为企业营销与管理人员自学用书。

<<销售管理>>

书籍目录

第1章 销售管理概述 1.1 销售管理的含义 1.2 成为一名成功的销售经理 1.3 销售管理的发展趋势 本章小结 思考与练习第2章 销售计划管理 2.1 销售计划的重要性 2.2 确定销售目标 2.3 销售定额及其分配 2.4 销售计划的编制 本章小结 思考与练习第3章 销售组织的设计 3.1 销售组织概述 3.2 销售组织的设计 本章小结 思考与练习第4章 销售区域的设计与管理 4.1 销售区域的设计 4.2 销售区域的管理 本章小结 思考与练习第5章 销售分析与控制 5.1 销售额分析 5.2 销售成本分析 5.3 销售预算 本章小结 思考与练习第6章 销售人员的招聘 6.1 销售人员招聘的途径与工作要点 6.2 销售人员招聘的程序 6.3 销售人员招聘决策的评价 本章小结 思考与练习第7章 销售人员的培训 7.1 销售人员培训概述 7.2 销售人员培训计划的制定 7.3 培训教师的素质与培训方式 7.4 销售人员培训工作的评价 本章小结 思考与练习第8章 销售人员的奖励与激励第9章 销售人员的绩效考评第10章 货品管理第11章 信用管理第12章 客户关系第13章 服务管理参考文献

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>