

<<销售主管与ERP>>

图书基本信息

书名：<<销售主管与ERP>>

13位ISBN编号：9787302156369

10位ISBN编号：7302156360

出版时间：2007-7

出版时间：清华大学出版社

作者：何景霄

页数：191

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>

## <<销售主管与ERP>>

### 内容概要

本书是专为企业销售主管（CSO）撰写的信息化实用指导书。

作者针对销售主管的主要职责，从管理客户、管理业务和管理员工三个层面，全面介绍了企业营销策略、目标规划、客户关系、销售组织、销售流程、销售团队规模、能力体系、激励体系等内容的设计原理、方法与技巧，通过众多企业销售管理案例，清晰阐述了传统管理手段所面临的困惑，信息系统带来的变革与价值，以及ERP实现先进管理思想的理论方法等内容。

本书内容丰富，条理清晰，除了适用于企业各级销售主管之外，对CEO及其他管理人员和有志成为职业经理人的读者同样具有极大的指导意义和参考价值。

## <<销售主管与ERP>>

### 作者简介

何景霄，用友软件公司副总裁，曾在大学从事计算机软件教学与科研10多年，后在用友软件公司从事销售管理与公司管理近15年，在信息化与销售管理领域具有坚实的理论基础和丰富的实践经验，获得过“华东十大IT年度经济人物”、“上海市科技创业领军人物十佳”等荣誉称号。曾接触过数以百计的企业总经理及销售主管，积累了大量的企业管理知识、ERP知识以及销售管理经验，为众多企业提供过管理咨询。

## &lt;&lt;销售主管与ERP&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 销售主管的职责及销售管理方法 第1章 销售主管的主要职责 第2章 客户管理 2.1 客户选择 2.2 客户价值主张 2.3 价值获得 2.3.1 模式一：通过产品销售挣钱还是服务挣钱 2.3.2 模式二：通过什么产品或什么客户挣钱 2.3.3 模式三：公司通过给客户提供的价值链的哪个环节或哪些环节挣钱 2.4 客户关系 2.5 小结 第3章 业务管理 3.1 制定销售目标及成功路线 3.1.1 制定销售目标 3.1.2 实现目标的计划及成功路线 3.2 企业组织设计 3.2.1 职能制 3.2.2 独立业务事业部制 3.2.3 业务部制 3.2.4 其他组织模式 3.2.5 组织设计指导标准 3.2.6 组织结构设计标准——管理跨距（控制界限） 3.2.7 组织设计的工作标准 3.3 销售模式 3.3.1 产品销售和方案销售 3.3.2 直销和分销 3.4 销售流程及管理控制 3.4.1 为什么要设立销售流程 3.4.2 怎样设立销售流程 3.4.3 销售流程设计例子 3.5 其他销售管理 3.5.1 产品定价 3.5.2 产品促销 3.5.3 市场秩序管理 3.5.4 订单管理 3.5.5 销售分析 3.6 小结 第4章 销售团队管理 4.1 销售团队的规模设计 4.2 销售团队的考核设计 4.3 销售人员的工作评估与指导 4.4 销售团队的能力体系 4.5 小结 下篇 销售管理手段的变革与ERP 第5章 常规销售管理手段存在的问题 5.1 服装行业 5.1.1 服装行业销售管理重点与常见的困扰 5.1.2 P公司(在实施信息化前)案例 5.2 食品行业 5.2.1 食品行业销售管理重点与常见的困扰 5.2.2 Y集团(在实施信息化前)案例 5.3 医药流通行业 5.3.1 医药行业销售管理重点与常见的困扰 5.3.2 J公司(在实施信息化前)案例 第6章 管理手段的变革与ERP 第7章 销售主管与ERP选型和实施 第8章 信息管理与企业经营参考文献附录A 用友软件股份有限公司简介附录B 用友培训教育业务介绍附录C “用友ERP系列丛书”介绍

<<销售主管与ERP>>

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>