

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787302245117

10位ISBN编号：7302245118

出版时间：2011-2

出版时间：清华大学出版社

作者：李祖武 编

页数：165

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

本书以管理学、市场营销学理论为基础，从销售管理的角度，系统地介绍了企业销售管理所涉及的一系列理论与实务。

全书分为8个项目，分别是销售管理角色认知，销售计划、销售定额与销售费用管理，销售人员培训、指导与评价，销售人员控制与激励，分销渠道设计、管理与维护，货品管理，回款管理，以及客户管理。

与国内已出版的本书教材相比，本书的特点有3个。

案例丰富。

本书共25个学习任务，每个学习任务均安排有成果展示与分析，既为授课老师组织案例教学提供了案例素材，也提高了学生的阅读兴趣，增强了教材的可读性。

理论知识坚持够用为度。

针对高职学生的实际情况，教材力求避免过多的理论阐述，注重引导学生自主学习。

强化实训。

每个学习任务中均安排有任务演练，每个项目后都安排了综合实训，并设计了相应的评分表，为教师组织实训、评价实训提供了便利。

本书既适用于市场营销专业的教学，也是一本适合企业销售管理培训的教材，更是销售人员手头必备的参考用书。

<<销售管理>>

书籍目录

项目一 销售管理角色认知	学习任务1.1 认知销售管理岗位	成果展示与分析	徐经理的烦恼
知识储备	1.1.1 管理知识回顾	1.1.2 销售管理知识描述	1.1.3 销售业务员的成长轨迹
任务演练	销售管理岗位调查	学习任务1.2 认知销售管理职能	成果展示与分析
W公司的销售组织结构调整	知识储备	1.2.1 计划职能	1.2.2 组织职能
1.2.3 领导职能	1.2.4 控制职能	任务演练	销售管理组织类型调查
学习任务1.3 如何成为一名优秀的销售经理	成果展示与分析	陈经理的成功与失败	知识储备
1.3.1 端正心态, 修炼品行	1.3.2 转变角色, 适应角色变化	1.3.3 不断学习, 增强管理技能	1.3.4 关注营销职业道德
任务演练	管理角色认知训练	重点概括	综合实训
思考练习	项目二 销售计划、销售定额与销售费用管理	学习任务2.1 编制销售计划	成果展示与分析
科学计划, 理想结果	知识储备	2.1.1 销售计划的重要性和制订销售计划的原则	2.1.2 销售计划制订的程序
2.1.3 销售计划的编制	任务演练	编制销售计划	学习任务2.2 确定和分配销售定额
成果展示与分析	科学的销售定额等于激励	知识储备	2.2.1 销售定额的特征
2.2.2 销售定额的类型	2.2.3 销售定额的分配方法	2.2.4 销售定额的分配程序	任务演练
制定销售定额	学习任务2.3 控制销售费用	成果展示与分析	费用管理的难题
知识储备	2.3.1 销售费用的分类	2.3.2 销售费用的构成	2.3.3 销售人员费用控制的方法
2.3.4 销售费用控制的程序	项目三 销售人员培训、指导与评价	项目四 销售人员控制与激励	项目五 分销渠道设计、管理与维护
项目六 货品管理	项目七 回款管理	项目八 客户管理	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>