

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787309076240

10位ISBN编号：7309076249

出版时间：2010-10

出版时间：复旦大学出版社

作者：于洁，杨顺勇 主编

页数：311

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

本书并不是定位为一本“大而全”的销售理论教材，而是将“人员销售”和“销售管理”纳入现代营销管理框架体系之下，运用大量案例以及实训环节，重点关注销售理论与实践的结合，具有实践的可操作性。

本教材内容新颖、简明通俗、实用性强，附有大量事例，并提供网络教学支持(hzgd.id666.com)，及时更新相关教案、教学参考及阅读资料。

本书可做为高等院校管理、经济专业教材，也适合相关从业人员参考使用。

<<销售管理>>

书籍目录

第一篇 人员推销和销售管理基础 第1章 销售管理概述 1.1 对人员推销的正确理解 1.2 销售管理的基本原理 1.3 销售管理的新趋势 本章小结 练习与应用 案例分析：销售课上没有教给的东西 第2章 组织战略和销售职能 2.1 销售职能在企业战略管理中的地位 2.2 销售与营销计划 2.3 销售战略框架 本章小结 练习与应用 案例分析：柯罗尼亚的战略规划 第3章 沟通在销售中的地位 3.1 沟通的基本方法 3.2 典型的沟通模型 3.3 销售沟通的要素 3.4 避免销售中的沟通障碍 本章小结 练习与应用 案例分析：耐克的沟通之道 第4章 销售中道德和法律 4.1 企业的社会责任 4.2 销售人员所面临的伦理道德问题及其处理 4.3 销售人员所面临的法律问题 本章小结 练习与应用 案例分析：马吉的销售方法 第二篇 实训环节 第三篇 人员推销过程与技巧 第5章 人员推销的基本理论 5.1 销售方格理论 5.2 销售三角理论 5.3 销售模式 本章小结 练习与应用 案例分析：安全玻璃销售 第6章 销售准备 6.1 销售过程 6.2 寻找潜在顾客 6.3 顾客资格审查 6.4 接近顾客的准备 6.5 约见顾客 本章小结 练习与应用 案例分析：飞鸟健身 第7章 接近顾客与销售展示 7.1 接近顾客 7.2 销售展示概述与基本步骤 7.3 销售展示组合 本章小结 练习与应用 案例分析：电动车销售 第8章 处理顾客异议与促进成交 8.1 顾客异议与销售过程 8.2 顾客异议产生的原因与类型 8.3 如何处理顾客异议 8.4 促进成交 本章小结 练习与应用 案例分析：顾客异议和成交 第四篇 实训环节 第五篇 销售团队的建设与管理 第9章 招聘与甄选 9.1 销售人员特征及销售队伍配备过程 9.2 招聘准备及实施 9.3 甄选设计及决策 本章小结 练习与应用 案例分析：销售经理的人选难题 第10章 销售组织的建立与培训 10.1 组织设计存在的问题 10.2 销售组织的类型 10.3 销售组织的改进与团队建设 10.4 销售培训的程序与方法 10.5 销售培训效果分析 本章小结 练习与应用 案例分析：销售培训为什么没效果？ 第11章 销售人员的激励与薪酬 11.1 激励的一般原理 11.2 销售的激励组合 11.3 销售人员的薪酬类型 11.4 销售人员薪酬制度的实施与改进 本章小结 练习与应用 案例分析：销售模式与薪酬的四种模式 第六篇 实训环节 第七篇 销售控制 第12章 销售预测与预算 12.1 销售目标管理 12.2 销售预测 12.3 销售配额与预算 本章小结 练习与应用 案例分析：橘子需求试验 第13章 销售人员的绩效考核 13.1 销售评价 13.2 销售绩效考评方法 13.3 销售控制 本章小结 练习与应用 案例分析：绩效考核方案 第八篇 实训环节 参考文献 后记

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>