

<<销售业务管理>>

图书基本信息

书名：<<销售业务管理>>

13位ISBN编号：9787501709434

10位ISBN编号：7501709432

出版时间：2006-5

出版时间：中国经济出版社

作者：冯章

页数：281

字数：219000

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>

## <<销售业务管理>>

### 内容概要

销售组织是企业的龙头，是企业最直接的利益实现者，在企业的发展中具有举足轻重的作用。

这是因为，销售工作的成功与否直接决定企业的成败。

企业的各项工作最终是以市场为检验标准的。

销售是实现企业目标至关重要的一环，而销售组织作为企业内部销售活动中的各个职位及其结构，是保证销售计划顺利实施的基础性手段，同时也是企业实现经营目标的核心职能部分。

## &lt;&lt;销售业务管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 销售组织 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、如何开展网络销售 非常链接：典型实战 四、传统渠和网络销售的一场较量第二章 销售计划 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、制定销售计划的8个步骤 四、选择销售计划的方法 五、如何进行销售指标的分配 六、如何具体实施销售计划 七、确定销售目标有4天方法可供选择 非常链接：典型实战 八、某公司年度销售计划管理规划第三章 销售预测 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、销售预测应分6步走 四、销售预测时如何灵活运用线条图 非常链接：典型实战 五、某公司的销售预测第四章 销售额分配 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、根据市场占有率确定销售额分配 四、根据产品销售百分比的计算方法确定销售额分配 五、根据毛利率目标值的计算方法确定销售额分配 六、按地域的分配方法确定销售额分配 七、按部门和推销员进行分配的销售额分配方法 八、按月进行分配的销售额分配第五章 销售预算 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、销售预算编制前的4项准备工作 四、编制销售预算的步骤 非常链接：典型实战 五、某企业预算制度计划书第六章 销售过程管理 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄法测 非常聚焦：操作实务 三、说服销售的10种技巧 四、如何实现销售过程中的追踪与控制管理 五、如何做好账款回收 六、如何做好售后服务 非常链接：典型实战 七、小天鹅服务创新、追求完善第七章 客户管理 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、如何做好大客户的管理工作 四、运用科学方法对客户进行分配 五、一定要正确处理好客户的抱怨 非常链接：典型实战 六、某企业的客户投诉管理办法

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>