

<<销售经理360度全程序工作手册>>

图书基本信息

书名：<<销售经理360度全程序工作手册>>

13位ISBN编号：9787501772001

10位ISBN编号：7501772002

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：任锡源

页数：279

字数：300000

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>

<<销售经理360度全程序工作手册>>

内容概要

高绩效销售经理必备指导，为销售经理提供：销售经理工作流程、销售管理金钥匙、工作方法与时表、效率控制方略以及工作难点与对策。

<<销售经理360度全程序工作手册>>

书籍目录

第一章 销售管理概述 案例研究 如何配置销售部门 第一节 金钥匙 一、基本概念 二、营销 三、销售部 四、销售经理 第二节 方法和工作量表 一、销售经理岗位说明书 二、销售组织设计 第三节 效率控制 一、销售经理的年度总结 二、销售经理的年度述职报告 第四节 资源与链接 新视野：从普通的销售人员晋升为销售经理 第五节 问题与对策 一、如何做一名合格的销售经理？ 二、如何与高层进行有效的沟通 三、销售经理如何处理好与部属的关系？ 四、如何帮助员工成长？ 五、如何委派他人进行工作？ 六、如何合理部署销售组织？第二章 管理市场调研 案例研究 花王公司的调研活动 第一节 金钥匙 一、基本概念 二、市场 三、需要、欲望和需求 四、市场预测 第二节 方法和工作量表 一、制订调研计划书 二、进行具体资料的收集 三、整理和分析资料 四、撰写调研报告 五、进行市场预测 第三节 效率控制 一、实地调查的注意事项 二、调查员的选派 三、试调查 四、制订管理措施 五、进度管理 第四节 资源与链接 新视野：网络调研 第五节 问题与对策 一、在具体实施调研活动时，如何抽取样本 二、一份完整的问卷由哪几部分构成？ 各包括哪些内容？ 三、设计问卷时，应该怎样设计提问项目？ 四、问题的顺序怎样编排更合理？ 五、如何保证问卷的有效性？ 提高问卷的回收率？ 六、如何进行市场承测？

第三章 制订销售计划 案例研究 HU基数确定法 第一节 金钥匙 一、基本概念 二、销售预测 三、销售预算 四、销售目标 五、销售定额 六、销售控制 第二节 方法与工作量表 一、销售预测 二、销售预算第四章 激励和控制销售队伍第五章 开发新客户第六章 维护老客户第七章 货品管理第八章 策划分销渠道第九章 策划营业推广

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>