

<<销售经理实用全书>>

图书基本信息

书名：<<销售经理实用全书>>

13位ISBN编号：9787542927743

10位ISBN编号：7542927744

出版时间：2011-3

出版时间：立信会计出版社

作者：赵凡禹，林墨叙 编著

页数：602

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>

<<销售经理实用全书>>

内容概要

在当今的时代，销售无时不在、无处不在，它充斥着人们生活、工作、学习的方方面面。小到个人，大到企业、组织、机构、行业乃至整个国家，都无法脱离销售而存在。销售是产品价值的体现，是利润形成的最终环节，是满足全社会的需求和欲望的手段，是促进社会进步的媒介。本书引用国内外销售名家的经典案例，旨在帮助销售经理提高销售管理的技巧和技能、提升销售业绩。

让我们一起向销售大师们学习销售的智慧和汲取成功的宝贵经验吧。

祝愿所有的销售经理都能取得成功!

<<销售经理实用全书>>

书籍目录

第一部分 成为追求卓越的销售经理

第1章 销售部门的职能

第一节 销售部门在企业营销中的作用

第二节 销售部门的职能

第三节 销售部门的职责分配

第2章 销售经理的职能定位

第一节 销售经理的管理职能

第二节 销售经理的管理对象

第三节 销售经理的角色定位

第四节 销售经理的职责、权限

第3章 销售经理的职业精神和职业观念

第一节 销售经理的职业精神

第二节 销售经理的职业观念

第4章 销售经理的职业技能

第一节 销售经理的管理技能

第二节 销售经理的商务技能

第5章 销售经理的营销意识

第一节 重新审视营销

第二节 观念的对比与选择

第三节 重视顾客价值

第四节 保持创新精神

第五节 注重分析、计划与控制

第六节 从观念到管理

第二部分 销售经理的人事管理

第三部分 销售经理的业务管理

第四部分 销售经理与企业各部分的协作

<<销售经理实用全书>>

编辑推荐

作为职业化的销售经理，良好的销售技能成就你卓越的销售业绩，卓越的销售业绩让你的职业生涯永葆长青。

<<销售经理实用全书>>

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>