

<<销售经理成长同步指引>>

图书基本信息

书名：<<销售经理成长同步指引>>

13位ISBN编号：9787545409291

10位ISBN编号：7545409299

出版时间：2011-9

出版时间：广东经济

作者：滕宝红 编

页数：281

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>

<<销售经理成长同步指引>>

内容概要

“成功经理人工作手册”丛书针对经理们只能边工作边学习的特点，将学习时间周期设定为半年，每个月又划分为四周，每周有一个学习的主题。

读者可以按书本的顺序按部就班地一周接一周、一个主题接一个主题地往下阅读，也可以根据自己的需要自由地拣选某一周、某一主题进行阅读。

“好记性不如烂笔头”，边学边记，勤动脑，多动手，把每天的所见所闻和书中的知识结合起来，理论联系实际，才能成为一名优秀的、出色的管理者。

因此，为了方便读者做笔记，《销售经理成长同步指引》在一些重要的、需要读者与工作相结合进行思考的地方，设计了一些空白的记录表。

请不要将这些表格忽略，要认真投入思考并记录下来，这绝对会有助于各方面能力的提升。

<<销售经理成长同步指引>>

书籍目录

第一个月 进入角色

第一周 为什么是我

销售经理的条件

销售经理的职责

销售经理的权力

第二周 认识销售和销售管理

什么是销售

什么是销售管理

第三周 认识我的部门

销售部职责

销售部在企业的地位

销售部的工作流程

第四周 我与我的团队

销售经理的下属构成

下属岗位的人员设置

各岗位的职业说明

第二个月 我的工作是管理

第一周 下指示与汇报工作

汇报工作与听取汇报

下达指示

第二周 主持会议与参加会议

会议的种类

主持会议的技巧

参加会议的技巧

第三周 沟通, 架起成功的桥梁

沟通的方式

沟通是双向的过程

沟通的7C原则

沟通的技巧

销售经理的垂直沟通

销售经理的水平沟通

现在开始提升沟通能力

第四周 赢得下属, 等于成功

我是哪一类型的管理者

掌握下属

激励下属

指责下属要有技巧

第三个月 营销规划与控制

第一周 销售计划制订

销售计划的制订依据

销售计划的主要内容

制订销售计划的准备工作

制订销售计划的步骤

销售计划的跟踪和控制系统

第二周 销售渠道的设计、选择与管理

<<销售经理成长同步指引>>

销售渠道的概念

销售渠道的设计

经销商的选择

销售渠道冲突的处理

第三周 运用广告来营销

设计主题鲜明的广告

选择合适的广告媒体

广告预算设定与分配

广告公司选择

第四周 促销策划与管理

促销的对象

促销的常用工具

促销活动的预算

促销活动执行的控制

促销档案的管理

第四个月 营销团队管理

第一周 创建销售团队

如何招聘与筛选人才

加强对新人的培养与教育

中途接管团队如何进入状态

如何改造落后的销售团队

.....

第五个月 客户管理

第六个月 销售活动全程控制

<<销售经理成长同步指引>>

章节摘录

做好大客户的管理，灵活的策略是必不可少的，当然策略的运用和选择又是根据企业的实际而定的，但是，在做好大客户的管理时，以下几点是最为通用和基本的：让大客户参与管理在企业开展重大的技术或管理活动时，邀请大客户参与和见证活动过程：一方面，使大客户能够从自己的立场对企业提出要求，让企业一开始就将这种要求考虑到自己的产品中去，这样的产品面市后不太可能遭到客户拒绝；另一方面，使大客户感受到一种尊重和关怀，这种感受将换来长久的忠诚。

优先保证大客户的货源充足 大客户的销售量较大，优先满足大客户对产品的数量及系列化的要求。

尤其是在销售上存在淡旺季的产品，要随时了解大客户的销售与库存情况，及时与大客户就市场发展趋势、合理的库存量及客户在销售旺季的需货量进行商讨，在销售旺季到来之前，协调好生产及运输等部门，保证大客户在旺季的货源需求，避免出现因货物断档导致客户不满的情况。

充分调动大客户中的一切与销售相关的因素 客户中的中上层主管掌握着产品的进货与否和货款的支付大权，处理好与他们的关系固然重要，但产品是否能够销售到消费者手中，却与基层的工作人员有着更直接的关系，特别是对一些技术性较强、使用复杂的大件商品，企业更要及时组织对客户基层人员的产品培训工作，或督促、监督销售人员加强这方面的工作。

充分调动大客户中的一切与销售相关的因素，是提高大客户销售量的一个重要因素。

新产品的试销应首先在大客户之间进行 大客户在对一个产品有了良好的销售业绩之后，在它所在的地区对该产品的销售也就有了较强的商业影响力。

新产品在大客户之间的试销，对于收集客户及消费者对新产品的意见和建议，具有较强的代表性和良好的时效性，便于制造商及时作出决策。

.....

<<销售经理成长同步指引>>

编辑推荐

“图析管理+管理方法+学习重点+学习心得” 作为一本部门经理的自修工具书，它将一步一步带领你、教会你、指引你，学会管理，走向成功。
作为部门经理，在管理自己部门、团队时，都要讲究工作方法、技巧，做好笔记，定期检视。

<<销售经理成长同步指引>>

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>