

<<64销售经理手册>>

图书基本信息

书名：<<64销售经理手册>>

13位ISBN编号：9787801472557

10位ISBN编号：7801472551

出版时间：1999-11

出版时间：企业管理出版社

作者：吴建武

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>

<<64销售经理手册>>

内容概要

内容简介

本手册以销售经理的职责为主线，从销售实务的角度出发，详细介绍了销售经理日常工作的具体内容。

本书前

六章从全国销售经理的角度，以消费品为侧重点，阐述了如何制定、分配销售目标，如何制订销售计划，如何进行人员管理，如何进行客户管理，以及如何召开销售会议、如何进行销售报表管理等内容。

第七章介绍了作为地区销售经理在日常工作中应侧重的一些工作。

第八章、第九章以“关系营销”作为理论基础，着重阐述了在工业品销售及集团用户销售中，如何进行客户开发及如何维护客户关系。

本手册对广大职业销售经理来说，是一本相当实用的工具书，同时，也可作为在校营销专业的师生课外阅读，了解销售实战知识的参考用书。

<<64销售经理手册>>

书籍目录

目录

第1章 销售部门的职能及销售经理职责

1.1销售部门的职能

1.2销售部门与相关部门的联系

1.3销售经理的职责

第2章 销售目标制定与分配

2.1销售目标确认程序

2.2销售目标预测

2.3销售目标分配

第3章 销售计划制定

3.1销售计划的内容

3.2销售计划的制订

3.3销售计划制订范例

第4章 销售队伍的建设与管理

4.1销售队伍的目标和规模

4.2销售人员的招募

4.3销售队伍的培训

4.4销售队伍的激励

4.5销售队伍的报酬

4.6销售行动管理

4.7销售人员的评估

第5章 销售业务管理

5.1客户管理

5.2销售费用管理

5.3销售业绩评估

第6章 销售行政管理

6.1销售会议

6.2销售报表

第7章 地区销售管理

7.1地区销售经理职责

7.2销售区域规划

7.3通路管理

第8章 工业品销售管理

8.1工业品市场特点

8.2工业品销售方法

8.3客户关系管理

第9章 集团用户销售管理

9.1集团用户的特征及类型

9.2集团用户的寻找途径

9.3集团用户维护

第10章 销售经理的角色及领导技巧

10.1销售经理角色扮演

10.2成功销售经理具备的条件

10.3销售经理领导技巧

附件：销售工作管理手册

<<64销售经理手册>>

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>