

<<小公司如何做好销售>>

图书基本信息

书名：<<小公司如何做好销售>>

13位ISBN编号：9787801939838

10位ISBN编号：7801939832

出版时间：2008-1

出版时间：中华工商联

作者：姜雪

页数：196

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>

<<小公司如何做好销售>>

内容概要

小公司哪里找投资商？
哪家银行敢给我们贷款？
我们哪里有钱引进高新技术？
拿什么去开发高附加值产品？
就算开发了，没有品牌谁会买呢？
所以那些战略、品牌、创新等方面的营销简直成了大企业的专利游戏。
作为小公司，研发上不去、打不起广告、信誉度不行、做不起促销、投不起钱，甚至养不起像样的人才……小公司要维持生存，首要的任务就是先做好销售，找好客户，搞好资金回笼，占领市场，打开产品出口渠道，然后再伺机谋求更大的发展…… 《小公司如何做好销售》是小公司市场销售的实战经验指导下动作的，更注重小公司销售的实用性和可操作性。
我们结合小公司的销售实务进行有针对性的介绍，并采用了大量的小公司市场销售的实际案例，进行生动、通俗易懂的讲解，让读者一读就懂、一学就会，能够更好地指导小公司和小公司销售人员开展市场销售工作，帮助小公司及销售人员迅速成长和发展。

<<小公司如何做好销售>>

书籍目录

前言第一章 小公司如何组建销售队伍如何构架小公司销售团队小公司的销售队伍多大规模最合适小公司到底需要什么样的销售人员小公司招聘销售人员的方法怎样评估简历并筛选候选人链接：小公司聘用销售员协议范本链接：小公司销售员劳务合同范本第二章 小公司如何设计销售员薪酬如何确定切实可行的工资标准如何建立行之有效的工资制度小公司薪酬设计注意事项小公司销售员薪酬实施关键链接：某公司销售人员薪酬考核管理办法第三章 小公司如何建设销售渠道如何搞好小公司产品的招商小公司如何选择合适的经销商什么样的渠道模式适合小公司如何设计可控的渠道结构小公司对渠道商该如何管理小公司怎样对渠道进行不断优化第四章 小公司如何制定销售目标和计划第五章 小公司如何做好销售培训第六章 小公司对员工的考核与奖罚第七章 小公司如何搞好促销第八章 小公司如何参加展销会第九章 小公司如何利用电话销售第十章 小公司如何搞好网络营销第十一章 小公司如何管理销售人员第十二章 小公司如何与客户打交道参考文献后记

<<小公司如何做好销售>>

编辑推荐

一本全面解读小公司销售实务的著作！

如何建设销售渠道；如何做好销售培训；如何搞好促销；如何参加展销会；如何利用电话销售；如何与客户打交道；营销是大公司的专利，我们专心做好销售就够了！

<<小公司如何做好销售>>

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>