

<<这样做营销管理最有效>>

图书基本信息

书名：<<这样做营销管理最有效>>

13位ISBN编号：9787802556393

10位ISBN编号：7802556392

出版时间：2012-3

出版时间：企业管理出版社

作者：王宇

页数：275

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>

## <<这样做营销管理最有效>>

### 内容概要

王宇编著的《这样做营销管理最有效(工作技能细化与范本)》是一本介绍营销管理技能与范本的工具书。

全书针对营销管理者日常管理工作的特点，讲述了做好营销管理应该具备的基础知识和管理技巧，着重介绍了营销管理工作中所必需的管理工具和管理方法。

《这样做营销管理最有效(工作技能细化与范本)》从营销管理者的自我塑造、营销团队的各职能描述、销售人员的招聘与选拔、业绩管理、销售人员考核与评估、销售人员的薪酬与福利、应收账款管理、广告管理、分销渠道管理、客户管理等各方面，对营销管理工作中面临的问题进行了全程式指导，并对营销管理应掌握的管理技能进行了归纳与提炼；便于营销主管迅速抓住工作的核心，深入理解该岗位所需要的各种知识与技能。

本书适合企业营销主管、有志于成为企业营销主管的营销人员、企业培训人员和相关管理人员阅读。

## &lt;&lt;这样做营销管理最有效&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第1章 初识营销主管

- 1.1 营销主管的职责描述
- 1.2 营销主管任职素质要求
- 1.3 营销主管的五大任务
- 1.4 营销主管知识要求
- 1.5 营销主管的影响力
- 1.6 营销主管的领导方式
- 1.7 营销主管的管理技巧
- 1.8 营销主管的自我检测
- 1.9 营销主管的管理准则
- 1.10 优秀营销主管的成功要素

## 第2章 营销部门职位描述

- 2.1 营销总监职位描述
- 2.2 营销总监秘书职位描述
- 2.3 销售经理职位描述
- 2.4 客户经理职位描述
- 2.5 渠道经理职位描述
- 2.6 商务代表职位描述
- 2.7 销售代表职位描述
- 2.8 电话销售职位描述
- 2.9 销售助理职位描述
- 2.10 促销主管职位描述
- 2.11 促销员职位描述
- 2.12 销售培训主管职位描述

## 第3章 销售人员招聘与实用范本

- 3.1 销售人员招聘与测试
- 3.2 销售人员招聘程序
- 3.3 销售人员招聘须知
- 3.4 销售人员应聘登记表
- 3.5 销售人员面试表
- 3.6 销售人员面试比较表
- 3.7 销售人员复试表
- 3.8 销售人员招聘报告表
- 3.9 销售人员招聘工作计划表
- 3.10 销售人员招聘流程图
- 3.11 销售人员面试时的100个关键问题
- 3.12 销售人员人力资源规划表
- 3.13 销售人员基本情况记录表

## 第4章 业绩管理与实用范本

- 4.1 销售业务管理方法
- 4.2 销售管理报告制度
- 4.3 销售计划表
- 4.4 月度销售计划表
- 4.5 预算计划表
- 4.6 促销工作计划表

## &lt;&lt;这样做营销管理最有效&gt;&gt;

- 4.7 促销活动计划表
- 4.8 销售活动计划表
- 4.9 客户拜访计划表
- 4.10 客户拜访记录表
- 4.11 销售毛利日报表
- 4.12 销售款状况日报表
- 4.13 销售业务状况日报表
- 4.14 业绩增减月报表
- 4.15 销售实额统计表
- 4.16 销售人员业务预定及实际报告表
- 第5章 销售人员考核与实用范本
  - 5.1 销售人员的考核办法
  - 5.2 销售人员绩效考核流程图
  - 5.3 销售人员能力考核表
  - 5.4 销售人员相对业绩指标考核记分表
  - 5.5 销售人员主观考核记分表
  - 5.6 销售人员奖惩办法
  - 5.7 销售人员人事考核表
  - 5.8 销售人员试用期考核表
  - 5.9 销售人员年度考核指标
  - 5.10 销售主管能力考核表
  - 5.11 销售主管综合素质考核表
  - 5.12 选拔销售主管评分表
  - 5.13 促销人员检查表
  - 5.14 促销人员考核表
- 第6章 销售人员薪酬管理
  - 6.1 销售人员薪酬制度的设计原则
  - 6.2 销售人员薪酬制度的建立程序
  - 6.3 销售人员薪酬类型比较表
  - 6.4 销售人员奖金管理办法
  - 6.5 销售人员奖金发放办法
  - 6.6 销售人员薪资核准表
  - 6.7 销售人员薪酬明细表
  - 6.8 销售人员变更工资申请表
  - 6.9 销售人员薪酬等级表
  - 6.10 销售人员提成比例表
  - 6.11 促销人员奖金提成核定表
  - 6.12 某公司销售人员薪酬制度范例
- 第7章 销售货物管理
  - 7.1 审核、批准客户订货流程
  - 7.2 销售确认、发货业务流程
  - 7.3 销售出货管理流程
  - 7.4 订货单
  - 7.5 出货单
  - 7.6 销售发票管理制度及流程
  - 7.7 销售退换货管理流程
  - 7.8 退换货申请单

## <<这样做营销管理最有效>>

- 7.9 批发销售日报表
- 7.10 销售缴款管理流程
- 7.11 货款回收管理规定
- 7.12 销售缴款单
- 7.13 与客户对账业务管理流程
- 第8章 广告管理
  - 8.1 市场定位与产品定位
  - 8.2 广告媒体的分类
  - 8.3 广告费用预算管理
  - 8.4 广告管理常用表格
- 第9章 分销渠道
  - 9.1 分销渠道的设计
  - 9.2 分销渠道的选择
  - 9.3 分销渠道冲突管理
  - 9.4 分销渠道管理范本
- 第10章 客户管理
  - 10.1 客户积累方法
  - 10.2 客户资料管理
  - 10.3 客户服务管理
  - 10.4 客户服务范本
- 第11章 销售人员管理范例
  - 11.1 销售人员管理方案
  - 11.2 销售人员激励细则
  - 11.3 销售人员工作日报表审核制度
  - 11.4 某公司销售人员管理规定范本
  - 11.5 某公司销售人员薪酬及考核晋升制度
  - 11.6 促销和直销人员管理范本
- 第12章 应收账款管理
  - 12.1 收款管理方法
  - 12.2 应收账款管理制度
  - 12.3 销售人员收款守则
  - 12.4 应收账款控制表
  - 12.5 收款日程安排表
  - 12.6 收款通知单
  - 12.7 收款技巧
  - 12.8 逾期账款管理流程
  - 12.9 问题账款处理办法
  - 12.10 问题账款报告书
  - 12.11 赊销货款回收状况报告书

## <<这样做营销管理最有效>>

### 章节摘录

#### 8.情报管理的要诀 (1) 情报内容。

情报越多越好，对其内容要彻底地研究。

情报内容的取舍，应从促进营业销售、业务的经营等不可缺少的部分着眼。

销售主管及相关者应共同协商对情报内容的取舍选择。

#### (2) 情报的收集法。

情报收集的来源，分为公司内部和公司外部。

有关公司内的情报，销售部门应自行决定，采取各方情报由各自特定的人员负责，还要注意收集情报的方法。

公司外的情报收集法更讲究。

特别是对于非公开的、机密性的情报，要个别研究其收集法。

#### (3) 情报的运用。

情报应有系统地分类整理，以便随时采用。

情报的目的在于运用，因此，应让关系者彻底地明了情报的内容及其运用的方法。

情报、资料应不断地更新。

#### 9.配销的实施要诀 (1) 销售目标的修订要诀。

依分公司、科和个人的努力，编定可能实现的销售目标。

尽量依照利润本位（营业利润、毛利、大概的附加价值等）修订销售目标。

分配销售目标时，要考虑各部门、个人的能力及特点等。

#### (2) 尽量朝着目标管理的方向努力。

要将上司分配的销售目标，当做自己部门的目标，努力实现。

个人的销售额总计，最好能符合公司的销售目标。

营销主管应教导部属，使之具有达成目标的信念。

管理者应努力提高部属的信念，这是欲达成目标所需的最重要工作。

#### (3) 分配额的调整与检讨。

公司内、外的情况发生重大变化时，要慎重地调整分配目标。

不可忽略实绩与结果的检查，以作为再挑战的参考。

.....

<<这样做营销管理最有效>>

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>