

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787811239966

10位ISBN编号：7811239965

出版时间：2010-2

出版单位：清华大学出版社有限公司

作者：杜向荣 编

页数：285

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>

<<销售管理>>

内容概要

销售管理是一门建立在市场营销学、行为科学和现代管理理论基础之上的应用学科，重点研究企业销售及其管理活动过程的规律和策略。

该学科在结构体系、理论、方法等方面正处于不断完善和充实的过程中。

销售管理课程是工商管理 and 市场营销专业学生必修的专业主干核心课程，近年来在许多高校得到了迅速普及和发展。

本书涵盖了销售管理的主要内容体系，全书围绕销售规划设计与管理、销售技术探索和销售人员管理三条主线展开。

具体内容包括：销售管理概述；销售管理组织体系的设计；销售计划的制订与执行；销售预测的方法及工具；销售预算体系与销售预算方法；销售区域的设计与管理；企业整体销售业绩评估与控制；销售过程管理与控制、销售技巧与方法、销售活动中的商务礼仪；企业客户的信用管理与应收账款管理；销售人员的招聘、培训、考核与激励及薪酬管理、销售经理的任务重点和团队建设等。

本书是为适应培养现代高级销售管理人才的需要而编写的教材，通过学习能够掌握企业销售管理的基本方法和手段，具备运用相关理论和方法解决企业在销售活动中实际问题的能力。

本书适合作为高等院校工商管理、市场营销、旅游管理专业本科生和研究生的教材，也可供从事工商管理实践的企业中高层管理人员及销售参考使用。

<<销售管理>>

书籍目录

第1章 销售管理概述 本章导读 1.1 销售概述 1.2 销售管理 思考题 本章案例 第2章 销售管理体系的设计 本章导读 2.1 销售部门的地位与作用 2.2 销售管理体系的设计原则 2.3 销售管理体系的职能设计 2.4 销售管理体系的组织架构设计 2.5 销售管理体系的岗位职责设计 思考题 本章案例 第3章 销售计划 本章导读 3.1 销售计划的含义和内容 3.2 销售计划的制订流程 3.3 目标销售额及其分解 3.4 常见销售计划 思考题 本章案例 第4章 销售预测 本章导读 4.1 销售预测概述 4.2 销售预测的影响因素 4.3 销售预测的流程 4.4 销售预测方法 4.5 提高销售预测的准确性 思考题 本章案例 第5章 销售预算 本章导读 5.1 销售预算概述 5.2 销售预算体系 5.3 销售预算方法 5.4 销售预算控制 思考题 本章案例 第6章 销售区域管理 本章导读 6.1 销售区域概述 6.2 销售区域设计流程 6.3 销售区域管理 6.4 窜货管理 思考题 本章案例 第7章 销售评估与控制 本章导读 7.1 销售业绩评估的作用 7.2 销售业绩评估的方法 7.3 销售控制 思考题 本章案例 第8章 销售过程管理 本章导读 8.1 销售的基本理论与模式 8.2 销售活动中的基本礼仪 8.3 销售准备 8.4 销售展示 8.5 处理顾客异议 8.6 促成交易 8.7 售后服务 思考题 本章案例 第9章 信用管理 本章导读 9.1 信用管理概述 9.2 客户信用调查与评价 9.3 应收账款管理 思考题 本章案例 第10章 销售人员管理 本章导读 10.1 销售人员的招聘 10.2 销售人员的培训 10.3 销售人员的激励 10.4 销售人员的行动管理 10.5 销售人员的薪酬管理 10.6 销售人员的绩效评估 10.7 销售团队建设 思考题 本章案例 参考文献

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>