

《第一次做销售经理》

图书基本信息

书名：《第一次做销售经理》

13位ISBN编号：9787501705771

10位ISBN编号：7501705771

出版时间：2005-1-1

出版社：中国经济出版社

作者：张永强,张永强

页数：372

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《第一次做销售经理》

内容概要

如何成为有效的销售经理？本书从理论与实际相结合的角度，对销售经理关注的若干重点问题进行了初步研究，试图对第一次担余款销售经理的朋友们提出有益的建议，并为一般销售人员向销售经理的职业过渡提供了参考资料。

《第一次做销售经理》

书籍目录

- 第一章 销售经理面面观
- 第二章 学会制定销售计划
- 第三章 组建高水平的销售队伍
- 第四章 销售队伍的组织管理
- 第五章 高效率管理销售业务
- 第六章 产品和货款管理
- 第七章 经销商的开发与管理
- 第八章 价格和促销管理
- 结束语
- 参考文献
- 后记

《第一次做销售经理》

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:www.tushu111.com