

《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

出版社：企业管理出版社

作者：吴建武,等

页数：302

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

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。

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

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