第一图书网, tushu007.com

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787111127505

10位ISBN编号：7111127501

出版时间：2004-1

出版时间：机械工业出版社

作者：查尔斯M.福特雷尔

页数：439

译者：刘寅龙

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

第一图书网, tushu007.com

<<销售管理>>

内容概要

本书是销售管理学领域的理论前沿成果与现实世界的完美结合。
全书提供了最基本的理论框架，帮助读者全面了解销售管理学的基本要素。
本书作者既是一名有着长期实践经验的销售人员，同时也是一名从事多年教学研究工作的学者。
他以最直观的方式，深入浅出地论述了销售管理的基本概念和实践手段，并通过详细而透彻的分析，使读者对企业的市场营销活动获得一个全面而深刻的认识。
通过对本书的学习，读者可以掌握参与21世纪竞争所必须具备的知识和技能。
本书适合营销及管理类本科生、研究生使用，同时也可作为企业销售部门的经理人员的参考书。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

查尔斯M.福特雷尔（Charles M.Futrell）是得州大学城得克萨斯A&M大学的市场营销学教授。
他拥有商业管理学学士、工商管理硕士以及市场营销学博士学位。
从销售人员到教授的经历为福特雷尔博士在这一领域的研究提供了不可多得的机遇。
在从事学术研究之前，他曾经先后在高露

第一图书网, tushu007.com

<<销售管理>>

书籍目录

作者简介前言第一部分 销售管理简介 第1章 销售管理：本质、回报及其责任 第2章 销售人员的社会道德和法律责任第二部分 销售团队工作的计划 第3章 通过战略规划建立关系 第4章 以市场为导向的销售组织 第5章 市场需求的预测和销售预算 第6章 销售区域的设计和规模 第7章 销售目标和销售定额第三部分 销售团队的人员配备 第8章 销售人员的规划与招聘 第9章 销售员的选拔、配置及其与组织的融合第四部分 对销售团队的培训 第10章 对销售培训和销售开发的管理 第11章 销售培训程序的内容：销售知识和推销过程第五部分 对销售团队的指导 第12章 激励销售员创造高水平的绩效 第13章 有利于实现高水平绩效的薪酬制度 第14章 对销售团队的领导第六部分 对销售团队的控制 第15章 销售与市场营销成本的分析 第16章 销售人员的绩效考核销售机构实践练习开发销售机构的实用技术结合案例

第一图书网, tushu007.com

<<销售管理>>

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:http://www.tushu007.com