

<<如何建设和管理销售团队>>

图书基本信息

书名：<<如何建设和管理销售团队>>

13位ISBN编号：9787301071113

10位ISBN编号：7301071116

出版时间：2004-8

出版单位：北京大学出版社

作者：曹亚东 编

页数：290

字数：251000

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>

<<如何建设和管理销售团队>>

内容概要

《职业经理人十万个怎么协》丛书选取职业经理人日常工作中最觉的管理问题，借鉴吸收跨国公司最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行了深入具体的分析与解答，为国内企业管理工作的标准化与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。

丛书内容涉及通用技能，领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批出100个选题，丛书作者不仅有跨国公司高级管理人员还有国内著名高祥管理学院的知名教授。

这套丛书具有下特点：

选题的实用性，丛书选题紧扣经理人日常管理工作，提供兼具规范化、职业化、实用性及的答案内容的系统性，丛书内容涵盖了经理人工作的方方面面，是一套经理人管理工作的万用百科全书。

表述的规范化，本套丛书的编写体例、语言表述规范一致，便于读者学习、查阅、使用。

版式的人性化，为了给读者提供一个轻松、愉快、高效实用的阅读学习体验，本套丛书在版式设计及编写内容设计上，力图做到知识技能表述的要点化、步骤化，图表化，功能化。

学练的互动性，本套丛书的每个技能点中都设计了相对应的互动练习，力图使读者在学练结合、学用结合中达到学以致用效果。

我们期望本套丛书能够成为经理人日常管理工作随查随用的实用工具，我们更期望本套丛书能够成为管理者自我发展的成功指南

<<如何建设和管理销售团队>>

书籍目录

第一章 如何做好销售团队的整体组织规划 技能点1 如何明确销售团队的目标和任务 技能点2 如何设计组织的运作流程 技能点3 如何设计销售团队的职能 技能点4 如何界定销售团队的岗位职责 技能点5 如何规划销售团队的人员设置 技能点6 如何借鉴“零缺陷管理”原则分配角色 技能点7 如何合理构建领导班子 技能点8 如何委任一级负责人第二章 如何招聘到合适的销售人员 技能点1 如何确立选销售团队成员的原则 技能点2 如何确定招聘新销售人员的时机 技能点3 如何制定招聘计划 技能点4 如何利用职业人脉寻找销售人员 技能点5 如何通过广告招聘销售人员 技能点6 如何通过与猎头合作招聘销售人员 技能点7 如何通过招聘会招聘销售人员 技能点8 如何通过网络招聘销售人员 技能点9 如何确定效能型销售人员的应聘条件 技能点10 如何确定效率型销售人员的应聘条件 技能点11 如何从海量的简历中初选应聘者 技能点12 如何面试应聘人员 技能点13 如何评价应聘者的气质和无形因素 技能点14 如何避免招聘面试中的误区 技能点15 如何做出最后的录用选择第三章 如何对销售人员做有针对性的培训第四章 如何设计科学的薪酬制度第五章 如何有效地激励销售团队成员第六章 如何对销售人员的工作进行有效控制第七章 如何对成员绩效进行客观公平的考核第八章 如何处理好销售团队的日常事务

<<如何建设和管理销售团队>>

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>