

图书基本信息

书名：<<至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理>>

13位ISBN编号：9787501218660

10位ISBN编号：7501218668

出版时间：2002-10-01

出版时间：世界知识出版社

作者：周文,包焱

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>

内容概要

阐述了销售管理的内容和意义,涵盖销售目标的确定和执行、销售预测、销售计划的制定实施、销售人员管理、客户管理、销售行业的道德和法律问题等,是销售管理者的实用手册。

书籍目录

第一章 销售与销售管理

第一节 销售的产生及发展

第二节 销售职业现状

第三节 销售管理与营销管理

第二章 销售队伍组建

第一节 销售队伍设计

第二节 销售人员的招募

第三节 销售人员的甄选

第四节 销售人员的培训

第三章 销售人员管理

.....
第四章 销售目标管理

.....
第五章 销售计划管理

.....
第六章 客户与渠道管理

.....
第七章 销售分公司管理

.....
第八章 销售中的行业道德与法律问题

.....

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>