

<<销售人员管理控制>>

图书基本信息

书名：<<销售人员管理控制>>

13位ISBN编号：9787501778140

10位ISBN编号：7501778140

出版时间：2007-1

出版时间：第1版 (2007年1月1日)

作者：吕涛

页数：247

字数：200000

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>

## &lt;&lt;销售人员管理控制&gt;&gt;

## 内容概要

随着市场经济的发展,我国企业开始逐步树立市场营销观念,营销和销售在企业中处于越来越重要的位置。

但是,我国企业的销售人员管理中还存在诸多问题,如销售队伍不稳、跳槽率高、回款不及时、行贿、受贿、兼职、截流合同等等。

这些问题轻则造成企业经济利益的损失,重则会使企业销售管理陷入困境,甚至使企业销售工作陷入瘫痪,使企业走向衰落。

之所以出现这些问题,是因为销售工作具有不同于其他工作的特点,具有很强的分散性、独立性和灵活性,很多销售是在异地完成的,销售人员处于企业的边缘位置,似乎经常游离于企业之外,企业对他们的监督和控制较为困难。

本书结合中国企业实际,以销售人员的管理控制为研究对象,对销售人员管理控制的内涵与特点、销售人员管理控制方式的分类和选择、管理控制对销售人员绩效和客户关系质量的影响、关系导向下的销售人员管理控制策略等问题进行了理论与实证研究。

在理论研究中,本书从销售人员的工作特点、角色特点及销售管理中的信息不对称性出发,探讨了销售人员管理控制的起因,界定了销售人员管理控制的内涵,分析了销售人员管理控制的特点。比较了各种不同的管理控制分类方法,分析了结果控制、过程控制、自我控制、职业控制、文化控制的内涵、优缺点及对销售人员的影响。

探讨了外部环境不确定性、企业销售工作特点、销售人员特点等因素对控制方式选择的影响。

建立了销售人员组织控制强度分析的数学模型,分析了影响销售人员组织控制强度的因素。

在理论研究的基础上,通过多元回归分析、结构方程建模、方差分析,对管理控制对销售人员的影响进行了实证分析。

结果表明,绩效、客户关系质量与结果控制具有线性的正向关系,绩效、客户关系质量与过程控制的线性的正向关系假设没有得到支持,所有的非线性假设都没有得到支持。

实证结果还表明,与工作年限短的销售人员相比,工作年限长的销售人员中绩效与结果控制的非线性关系更明显。

非正式控制能够对绩效产生直接影响,并通过角色明晰性对绩效产生间接影响;通过角色明晰性和情感性承诺对客户关系质量产生间接影响;情感性承诺在非正式控制与绩效关系中的中介作用、非正式控制对客户关系质量的直接影响两个假设没有得到支持。

方差分析结果表明,人口统计变量与绩效、客户关系质量关系的8个假设都得到支持。

根据实证分析结果,为中国企业提出“强化非正式控制,把握结果控制的度,提升过程控制水平”的销售人员管理控制建议。

在理论与实证研究的基础上,提出了关系导向下的销售人员管理控制策略,包括树立正确的管理控制理念、选择合适的管理控制方式、组合使用多种控制方式、提高过程控制水平、把握控制的度、加强控制中的员工参与、建立关系导向的销售人员评价体系等。

<<销售人员管理控制>>

作者简介

吕涛，男，1974年11月出生，江苏沛县人，管理学博士。  
从事市场营销领域的教学、研究和咨询工作，主持和承担省部级以上项目4项，完成企业咨询项目10余项，在中国管理科学、预测、外国经济与管理等刊物上以第一作者发表核心刊物论文20余篇，5篇论文被人大复印资料全文转载，1篇

## <<销售人员管理控制>>

### 书籍目录

内容提要 (中英文对照) 第1章 绪论 1.1 研究背景与意义 1.2 关于销售人员的界定 1.3 国内外研究现状述评 1.3.1 销售人员管理控制方式的分类和选择 1.3.2 销售人员管理控制结果的实证研究 1.3.3 销售人员管理控制的其他研究 1.3.4 存在的问题及研究方向 1.4 研究目标与研究内容 1.4.1 研究目标 1.4.2 研究内容 1.5 研究方法与技术路线 1.5.1 研究方法 1.5.2 技术路线 1.6 小结 第2章 销售人员管理控制问题的产生 2.1 基于工作特点的分析 2.1.1 销售人员工作特点分析 2.1.2 工作特点与销售人员管理控制 2.2 基于角色特点的分析 2.2.1 销售人员的角色特点：角色模糊与角色冲突 2.2.2 角色模糊和角色冲突对销售人员的影响 2.2.3 角色特点与销售人员管理控制 2.3 基于信息不对称的分析 2.3.1 销售人员管理中的信息不对称性及其影响 2.3.2 信息不对称下的销售人员道德风险分析 2.3.3 信息不对称与销售人员管理控制 2.4 小结 第3章 销售人员管理控制的内涵、动因与特点 第4章 销售人员管理控制方式的分类与选择 第5章 管理控制对销售人员的影响：理论假设与研究方法 第6章 管理控制对销售人员的影响：数据可靠性与有效性分析 第7章 管理控制对销售人员的影响：假设检验 第8章 关系导向下的销售人员管理控制策略 第9章 结论及展望 参考文献 附录 附录1 LISREL程序 附录2 调查问卷后记

<<销售人员管理控制>>

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>