

<<项目型销售与管理工具>>

图书基本信息

书名：<<项目型销售与管理工具>>

13位ISBN编号：9787509604229

10位ISBN编号：7509604222

出版时间：2009-1

出版时间：经济管理出版社

作者：丁兴良

页数：248

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>

## <<项目型销售与管理工具>>

### 前言

21世纪是我们展望未来的新时代，21世纪是中国工业腾飞并跻身世界强国的新时代。IMSC（工业品营销研究院）有幸能在这个时代为中国民族工业的崛起尽绵薄之力，是我们最大的骄傲。

多年来IMSC致力于研究工业品行业、切割工业品市场，为工业品行业提供销售咨询和培训。十年丰富的实战经验让我们提炼出工业品销售的模式和原则，发现工业品行业项目型销售的方法和策略。

基于工业品与快速消费品在销售与管理方面的巨大差异，我们创新性地提出了工业品销售的新理论：“信任法则”、“四度理论”、“九字诀”、“天龙八部”、“4E理论”等。

2008年，IMSC与时俱进，在经过几年新的市场体验和思想沉淀之后，在前版《项目型销售与管理》的基础上增添了新的管理理念和新的思维方法，并自主开发了PSM软件项目型销售管理系统，是第一次针对项目型销售问题而开发的软件版解决方案，《项目型销售与管理工具——软件篇》作为PSM软件配套使用的书籍，会使读者对PSM软件的定位和使用效果有一个全面的认识。

《项目型销售与管理工具——软件篇》将为您打开新的销售之路。

通过PSM软件管理系统的导入，您将看到的是如何运用信息化的力量去引导人们走出销售管理的误区，解决企业在销售管理中的问题，感受PSM软件如何科学地推行项目的流程，如何建立标准化的销售模式并迅速复制、推广。

## <<项目型销售与管理工具>>

### 内容概要

工业品本身的特性决定了工业品营销的特点。

信息取得的高效性与及时性不仅改变了客户的交易方式，也扭转了客户对企业的期待。

企业自身如何发现并适应高度信息化社会的生存法则，将是一个企业在未来能否成功的关键因素。

《项目型销售与管理工具——软件篇》将会告诉你这个答案。

本书共分为三个部分，采用总分总的陈述形式，共有九章。

第一部分是PSM软件困惑篇，共有两章。

第一章讲述对PSM软件的定义以及项目型销售的现状、问题、流程管理与项目型销售管理应如何改善

。第二章讲述项目型销售与流程管理中的困惑，针对这些困惑，我们该怎样使用PSM软件去解决?这一章将会告诉你答案。

第二部分是PSM软件方案设计篇，共有四章。

第三章讲述的是PsM软件的设计应用基础，总的概述了PSM软件的设计特点模型的建立。

第四章讲述的是PSM软件的应用功能与设计，分别概述销售管理系统、客户管理系统、销售团队管理系统、销售数据库管理系统、销售知识管理平台。

第五章讲述的PSM软件销售数据仓库与分析。

概括了数据库的定义、组成、数据的挖掘和解决方案。

第六章讲述的是PSM软件的项目型销售流程设计。

分别讲述流程的形成、构成、为何需要PSM软件等。

第三部分是PSM软件实践篇，共有三章。

第七章讲述的是PSM软件项目的确定与执行。

分述介绍了为何选择PSM软件、PSM软件范围的确认、确立的过程、实践的环节、案例的分析。

第八章讲述的是下一个最佳PSM软件实践案例就是你，本章总体概述了整个PSM软件的规划过程。

第九章总的概括IMSC PSM软件咨询案例运作。

分别讲述了企业初识PSM软件、管理的过程、风险、系统整合等。

以最佳实践为向导，阐述怎样在项目型销售过程中巧妙运用一些PSM软件的技巧，这是本书的重点，用了三章来进行详细阐述。

它指明企业进行有效PSM软件实践的根本途径与基本步骤，从多方面描述PSM软件系统的特征，介绍如何对项目进度进行有效把握的同时又可以有效地掌控项目的阶段，从而达到销售管理及预测的目的

。

## <<项目型销售与管理工具>>

### 作者简介

丁兴良，中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人；IMSC（工业品营销研究院）首席顾问，国内大客户营销培训第一人。

## <<项目型销售与管理工具>>

### 书籍目录

第一章 项目型销售管理从这里开始改变 第一节 项目型销售管理的五大瓶颈 第二节 项目型销售信息化的五大难题 第三节 PSM软件——信息化的解决方案 第四节 PSM软件——项目型销售管理的软件革命第二章 PSM软件发展的动力 第一节 客户购买行为“e”化 第二节 项目型销售市场竞争与内部需求 第三节 项目型销售管理发展的必然趋势 第四节 PSM软件市场趋势浅析第三章 PSM软件的设计应用基础 第一节 PSM软件系统的应用设计特点 第二节 PSM软件核心思想的模型建立第四章 PSM软件应用功能与设计 第一节 项目型销售管理系统 第二节 项目型客户管理系统 第三节 项目型销售团队管理系统 第四节 项目型销售信息管理系统 第五节 项目型销售知识管理平台第五章 PSM软件销售数据仓库与分析 第一节 数据与数据库的定义 第二节 项目型销售数据系统组成 第三节 项目型销售数据的挖掘 第四节 项目型销售数据解决方案第六章 PSM软件的项目型销售流程设计 第一节 什么是“项目型销售流程” 第二节 项目型销售与流程管理的构成 第三节 为什么项目型销售需要PSM软件 第四节 PSM软件企业利润与项目型销售管理解决方案第七章 PSM软件项目的确立与执行第八章 下一个最佳PSM软件实践案例就是你第九章 IMSC PSM软件咨询案例运作IMSC项目型销售管理系统附录IMSC (工业品营销研究院) 图书目录

## <<项目型销售与管理工具>>

### 章节摘录

第一章 项目型销售管理从这里开始改变 第一节 项目型销售管理的五大瓶颈 所谓项目 (Project) 就是客户组织在一定的时间内, 为了达到特定目标而调集到一起的资源组合, 是为了取得特定的成果而开展的一系列相关活动, 项目型销售 (Project Sale) 就是专门针对项目中的采购需求而展开的一系列销售活动。

一、根据客户需求的不同, 项目型销售可以划分成两类 (1) 客户委托专业机构设计针对项目的整体解决方案, 厂商只需要向客户提供整体解决方案中涉及的分项产品或服务。例如, 客户新建一个“变电式项目”时, 往往会委托设计院对整体方案进行设计, 然后根据设计方案向各个厂家采购开关柜、空气断路器、变频器等相关产品, 最终再由施工单位把这些产品组合成一个完整的系统。

(2) 客户没有针对项目的成熟解决方案, 需要厂商提供一个整体解决方案, 亦即“交钥匙工程”或“总承包”。例如, 同样是新建一个“变电式项目”, 客户也可以委托一家同时具有设计资质和施工资质的厂商对项目进行总承包, 由同一家公司完成从设计到安装的全过程。

## <<项目型销售与管理工具>>

### 编辑推荐

《项目型销售管理工具（软件篇）》将为您打开新的销售之路。通过PSM软件管理系统的导入，您将看到的是如何运用信息化的力量去引导人们走出销售管理的误区，解决企业在销售管理中的问题，感受PSM软件如何科学地推行项目的流程，如何建立标准化的销售模式并迅速复制、推广。

《项目型销售管理工具（软件篇）》是一本基本理论结合实际案例的书籍，区别于传统技术书籍，具有很强的可读性，配合PSM软件的实际使用，有利于读者吸收和运用。

《项目型销售管理工具（软件篇）》是一本适合各高等院校和研究机构研究工业品市场的参考用书，也是一本指导从事工业品行业的工作者制定营销战略、从事营销实战的最佳用书。

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>