第一图书网, tushu007.com

<<销售管理课堂>>

图书基本信息

书名：<<销售管理课堂>>

13位ISBN编号：9787313045010

10位ISBN编号：7313045018

出版时间：2006-7

出版时间：上海交通大学

作者：TimAng，姜旭平主

页数：142

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

内容概要

本书为“我的管理课堂”系列之十五。
本书主要讲述了销售渠道管理以及大客户管理。
主要内容包括销售渠道的结构设计、渠道成员的选择、代理商管理、大客户的确定、分析以及销售等。
可作为企业内部培训中销售管理的教材，也可供个人提高销售管理技能阅读。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

姜旭平，1985年毕业于清华大学经济管理学院，毕业后留校任教至今。
现任清华大学经济管理学院管理科学与工程系教授。

<<销售管理课堂>>

书籍目录

第一部分 渠道销售　第一单元 销售渠道　　第一课 销售渠道的内涵　　第二课 销售渠道的功能　　第三课 销售渠道的重要性　　第四课 销售渠道的管理　第二单元 销售渠道的结构设计　　第一课 销售渠道的基本结构　　第二课 什么是健康的销售渠道　　第三课 销售渠道设计流程　　第四课 检验渠道设计的标准　第三单元 销售渠道的参与者　　第一课 谁是渠道的参与者　　第二课 渠道成员的选择　　第三课 代理商的培训　　第四课 代理商合约　第四单元 销售渠道的控制　　第一课 渠道控制的内涵　　第二课 代理商的管理第二部分 大客户销售　第五单元 大客户管理概述　　第一课 大客户管理的涵义及其意义　　第二课 大客户管理发展模型及其阶段　第六单元 大客户管理　　第一课 大客户管理的实施　　第二课 大客户管理的环境　第七单元 如何确定大客户　　第一课 大客户概念及识别方法　　第二课 大客户的特征和类型　第八单元 大客户分析　　第一课 大客户定位　　第二课 大客户采购程序分析　　第三课 购买者压力分析　第九单元 大客户销售技巧　　第一课 大客户需求分析　　第二课 大客户购买心理和行为分析　　第三课 销售战略中的大客户计划附录一 案例分析参考附录二 状态测试分析附录三 21天能力提升计划

第一图书网, tushu007.com

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