第一图书网, tushu007.com

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787500564768

10位ISBN编号：7500564767

出版时间：2003-04

出版时间：中国财政经济出版社

作者：周洁如

页数：268

字数：261000

译者：周洁如

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

业务经理经常会陷入以下两种困境：一是明明业务人员已经很努力了，但是业绩却没有显著的提升；二是明明自己已经很用心管理了，但业绩总是无法更上一层楼。

是激励方式不对？
是公司管理制度出了问题？
是训练计划不够完善？
还是根本就找错了人？

以上原因可能都对，也可能都不对，但归根到底，是“销售管理上出了问题”。
销售管理是一连串紧密联系的流程，有些业务经理设定的目标可以激发业务人员的雄心壮志，有些业务经理长于鼓舞团队士气，有些则对招聘销售人员独具慧眼，然而很难有一位业务经理在每一个环节上都做的最好。
很多业务经理甚至不知道问题到底出在哪里，或是哪方面可以有最大的进步空间。

不过，你不用再担心以上这些令人头痛的问题了！
本书详细介绍了知名企业及一流学府所使用的销售管理策略、运作模式。
业务经理、销售人员及其他专业人士都可以使用本书提供的各项练习、规则等工具，打造出无往不利的销售团队。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

罗伯特·卡尔文，跨国咨询公司——Management Dimensions公司的总裁，该公司专业从事销售管理训练、业务训练及营销、策略等项目的顾问工作，客户包括《财富》500强中的多家知名公司。
卡尔文同时任教于芝加哥大学商学院，在MBA及企业人士进修课程中教授销售管理。
卡尔文教

<<销售管理>>

书籍目录

译者序第一部分 组建销售队伍 第1章 销售人员、过程、技术与绩效　过程　基本假设　最好的销售管理　关键控制点　变化的环境 第2章 聘用的艺术——去芜存精　一个连续不断的过程　代价昂贵的错误　战略责任和问题　工作说明书　候选者概况　吸引候选者的渠道　从申请者中筛选和挑选　面试　参考资料的核对与背景调查　测试　做出最后的选择　平等的雇用机会　雇用最好的销售人员　问题与练习 第3章 以业绩为导向的培训 第4章 销售人员报酬第二部分 公司和战略 第5章 销售人员的组织与架构 第6章 销售预测与销售计划 第7章 销售人员的激励第三部分 追求完美 第8章 业绩评估 第9章 销售人员自动化管理

媒体关注与评论

书评一册在手，尽掌EMBA销售管理课程！

编辑推荐

《销售管理》荣获美国2001年Sound view奖。

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