

<<销售人员管理>>

图书基本信息

书名：<<销售人员管理>>

13位ISBN编号：9787501709175

10位ISBN编号：7501709173

出版时间：2006-5

出版时间：第1版 (2006年5月1日)

作者：冯章

页数：274

字数：210000

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>

<<销售人员管理>>

内容概要

合格、合适的销售人员对企业销售额的实现具有关键作用。
销售人员管理的第一个任务就是挑选最有用的人才；不适当的人组成的销售队伍必将危企业发展。
在招聘合适的销售人才时，确定招聘时机是前提，准备招聘计划和招聘文案是关键，刊登招聘广告是途径，解读简历和进行挑选是保证。

<<销售人员管理>>

书籍目录

第一章 销售人员的招聘与挑选 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、操作实务 非常链接：典型中国实例第二章 销售人员培训方法 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、操作实务 非常链接：典型中国实例第三章 销售人员的激励与沟通 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、操作实务 非常链接：典型中国实例第四章 销售人员的指导与监督 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常链接：典型中国实例第五章 销售人员的报酬与费用 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常链接：典型中国实例第六章 销售人员工作规范、考核与评估 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常链接：典型中国实例第七章 销售经理的主要工作 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、操作实务 非常链接：典型中国实例第八章 销售经理的管理方法和技巧 非常关注：黄金法则 一、黄金概念 二、黄金法则 非常聚焦：操作实务 三、操作实务 非常链接：典型中国实例

<<销售人员管理>>

编辑推荐

本书共分为销售人员的招聘与挑选、销售人员培训方法、销售人员的激励与沟通、销售人员的指导与监督、销售人员的报酬与费用、销售人员工作规范、考核与评估、销售经理的主要工作以及销售经理的管理方法和技巧八大部分。

本书的理论与实际紧密结合，精要的理论、丰富的图表和典型的实例充分体现了本书的可读性和可操作性。

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>