

<<超级销售通路>>

图书基本信息

书名：<<超级销售通路>>

13位ISBN编号：9787506433808

10位ISBN编号：750643380X

出版时间：2005-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：萧野

页数：370

字数：240000

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>

<<超级销售通路>>

内容概要

本书旨在针对销售经理所要面临的大小问题，进行全面而有计划地引导，谋求各种问题的解决之道，提供有实用价值的指南。

本书共分25章，内容涵盖了销售经理必须具备的实用技能。

例如：如何提高自身的素质？

如何组建一支强有力的销售队伍？

如何召开销售会议？

如何做正确的销售预估？

如何开拓和建设销售渠道？

如何设立业务训练课程计划？

如何举办商展和展开促销活动？

如何设计业务报告？

如何确定能激励业务员的奖金制度和福利津贴。

对这些身作为一名销售经理必备的技能 and 知识，本书都进行了深入浅出的讲解，并且针对销售经理可能碰到的各种各样的问题提出了解决的方法与策略。

<<超级销售通路>>

书籍目录

第一部分 销售经理能力培养 第一章 杰出的销售素质 第二章 出类拔萃的职业精神 第三章 优化你的领导能力
第二部分 销售队伍建设 第四章 聘用合适的销售人才 第五章 确定销售人员合适的报酬 第六章 加强销售队伍的培
训 第七章 打造卓越的销售团队 第八章 做好销售人员的业绩评估
第三部分 销售渠道管理 第九章 进入合适的销售渠道 第十章 选择恰当的经销商 第十一章 到位的销售渠道管理策略
第十二章 不断拓展销售渠道 第十三章 及时回笼应收账款
第四部分 定价和促销管理 第十四章 给产品一个合适的价位 第十五章 做好积极的促销决策 第十六章 发挥广告和公共关系的引擎作用
第十七章 学会处理好促销预算与费用控制 第十八章 积极展开针对经销商的促销 第十九章 灵活运用促销策略
第五部分 销售的艺术 第二十章 销售准备艺术 第二十一章 销售展示的艺术 第二十二章 应对各种客户的艺术
第二十三章 客户管理的艺术 第二十四章 与客户顺利达成交易的艺术 第二十五章 客户服务的艺术

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>