第一图书网, tushu007.com

<<项目型销售与标准化管理>>

图书基本信息

书名：<<项目型销售与标准化管理>>

13位ISBN编号：9787509602829

10位ISBN编号：7509602823

出版时间：2008-6

出版时间：经济管理出版社

作者：丁兴良 等著

页数：272

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

内容概要

2008年又将掀开人类历史的新篇章，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汉，更名后的新书——《项目型销售与标准化管理》将以新的面孔呈现给各位读者。

《项目型销售与标准化管理》将为你打开新营销之路，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，教你学会如何科学地推进行项目的流程，如何建设立标准化的销售模式并迅速复制推广。

本书是一本基本理论与实际案例相结合的书籍，它区别于传统的营销理论书籍，具有很强的可读性，有利于读者吸收和运用；是一本适合各高等院校和研究机构等研究工业品市场的参考用书；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。

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，是国内公主人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。
通过17年的营销实战经历、13

书籍目录

第一部分 企业困惑篇　第一章 项目型营销在中国的现状　第一节 项目型营销在中国的现状分析　第二节 项目型营销国内外的差距　第三节 影响项目型营光彩的关键坐标??项目型营销与流程管理　第二章 项目型营销的八大困惑　第一大困惑：销售经理掌握公司大客户风险太高了怎么办？
　第二大困惑：小企业靠“ 英雄 ”但是“ 英雄 ”风险成本太高我们该如何壮大呢？
　第三大困惑：项目前期轰轰烈烈；项目后期偃旗息鼓。
我们该如何使项目柳暗花明？
　第四大困惑：分工不明确相互推诿项目团队如何协调呢？
　第五大困惑：长期驻外信息屏蔽管理难度太大市场预测缺乏依据我们该如何加强管控？
　第六大困惑：销售政策制定左右为难我们该如何制定？
　第七大困惑：新销售人员成长困难流失率惊人我们该如何进行销售管理？
　第八大困惑：项目过程难以掌控形成费用“ 黑洞 ”我们该如何有效控制？
第二部分 解决方案篇　第三章 项目型销售与流程管理系统　第一节 项目型销售与流程管理的特点　第二节 项目型销售与流程管理的构成　第三节 建立项目型销售流程的四大原则　第四章 项目立项　第一节 项目立项的目的　第二节 项目立项的步骤和注意事项　第三节 成功标准和要符合的条件　第五章 初步接触　第一节 初步接触的目的　第二节 如何有效地进行电话邀约和上门拜访　第三节 电话邀约的步骤和注意事项　第四节 成功标准和要符合的条件　第六章 方案设计　第一节 方案设计的目的　第二节 如何进行方案设计　第三节 成功标准和要符合的条件　第七章 业绩展示　第一节 业绩展示的目的　第二节 业绩展示的步骤与注意事项　第三节 成功标准和要符合的条件　第八章 方案确认　第一节 方案确认的目的　第二节 方案确认的流程　第三节 成功标准和要符合的条件　第九章 项目评估　第一节 项目评估的目的　第二节 项目评估流程　第三节 成功标准和要符合的条件　第十章 商务谈判　第一节 商务谈判的目的与原则　第二节 商务谈判的流程　第三节 商务谈判的技巧——销售技巧　第四节 成功标准和要符合的条件　第十一章 签约成交　第一节 签约成交的目的与原则　第二节 成功标准和要符合的条件　第十二章 客户内部采购流程——“ 太极八卦手 ”　第一节 客户内部采购流程概述　第二节 发现问题提出需求　第三节 分析研讨确定预算　第四节 项目立项组建小组　第五节 建立标准稳定目标　第六节 确定招标初步筛选　第七节 认准首选筛供应商　第八节 合同审核合作谈判　第九节 双方商定签约成交　第十三章　第十四章 项目管理阶段的辅助工具第三部分 完整篇　第十五章 项目型销售成交管控系统　第十六章 经典案例　第十七章 IMSC（工业品营销研究院）咨询案例结束语 项目型销售的未来之路附录IMSC工业品营销研究院图书目录

章节摘录

第一章 项目型营销在中国的现状　　第一节 项目型营销在中国的现状人析　　改革开放后的中国工业品企业百花齐放、百家争鸣，同时行业竞争也进入春秋战国时代，从原来的高利润、简单管理进入到现在的低利润与复杂管理的阶段，那么如何在现阶段保持原有经营单元的营利性，是企业面临的新课题。

编辑推荐

标准化是营销发展的最高境界；中国企业与世界500强企业，最大的差距是标准化。

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