

图书基本信息

书名：<<燕园教育·行政法与行政诉讼法00923全国高等教育自学考试同步训练同步过关>>

13位ISBN编号：9787515803036

10位ISBN编号：7515803037

出版时间：2012-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：燕园教育自考命题研究组

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

内容简介

这是一本一线销售管理者必读的书，它立足于作者多年实实在在的经验与知识技能的积累。从市场管理、团队管理、自身提升等方面入手和深入，抓住问题的“要害点”，告诉读者应该怎么办。

没有空话，只有最实用有用的方法。

想提升业绩却无从下手，面对实际市场问题却不知从何解决，需要团队努力成员却不配合……具体的问题或许平时想要讨教，别人却不一定能尽心回答，而本书就是一位睿智的前辈，不吝所有，为你指点迷津。

作者简介

蒋军：销售出身，10多年如一日，奔跑在营销的道路上。

将营销当作一种理想、一种习惯和唯一的艺术形式，立志为中国营销，特别是为销售管理做出一点贡献。

先后任职于全国知名食品饮料企业和品牌营销咨询公司，10余年营销实战和品牌顾问经验；专注于企业发展中的品牌创建、市场营销管理等领域，对消费品全程营销积累了丰富的经验和成功案例。

欢迎就营销理想和销售困惑进行交流，E-mail：jj001001@126.com。

书籍目录

目录

市场管理笔记

- 笔记1：得渠道者得天下
- 笔记2：区域品牌就做“地头蛇”
- 笔记3：一场成功的分销商订货会
- 笔记4：经销商管理技巧
- 笔记5：让“强势”客户满意
- 笔记6：打败对手还是满足顾客
- 笔记7：制定“可执行的”营销方案
- 笔记8：销售计划与目标要分解
- 笔记9：新产品上市调研是基础
- 笔记10：维护成熟型市场
- 笔记11：开发新市场
- 笔记12：拓展发展型市场
- 笔记13：市场管理的7步骤

团队管理笔记

- 笔记14：组织为什么会“低能”
- 笔记15：管理让销售组织更高效
- 笔记16：管理要规范，但别过度
- 笔记17：运动式管理要不得
- 笔记18：“难”在销售管理系统
- 笔记19：选人、用人、容人
- 笔记20：没有谁是不可取代的
- 笔记21：员工的忠诚哪去了
- 笔记22：员工不是“工具”
- 笔记23：管好“封疆大吏”的四个原则
- 笔记24：管好“封疆大吏”的四种方法
- 笔记25：执行力差的企业最需要什么
- 笔记26：员工自主性差的企业最需要什么
- 笔记27：别拿“沟通不畅”当借口
- 笔记28：销售管理者要学会提问
- 笔记29：管理者也可以不比下属“强”
- 笔记30：有行动才能有销量
- 笔记31：建好销售团队的8步骤
- 笔记32：管理好销售过程

销售经理要当好教练

- 笔记33：销售管理者请当好教练
- 笔记34：一切问题都有解决办法
- 笔记35：“五种需求”管理观念
- 笔记36：营销要有“规范”和“系统”
- 笔记37：销售管理者的“三板斧”
- 笔记38：销售管理者的三大核心素质
- 笔记39：销售管理者的自我“储备”

后记

营销人，你幸福了吗

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>