第一图书网, tushu007.com

<<管理销售人员>>

图书基本信息

书名：<<管理销售人员>>

13位ISBN编号：9787800736872

10位ISBN编号：7800736873

出版时间：2003-4

出版时间：中信出版社

作者：(美)罗伯特.E.海特

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

《管理销售人员：一种关系管理方法》是罗伯特·E·海特和韦斯利·J·约翰斯顿合作编写的最新教材，他们从关系构建的角度详细论述了最新的销售人员管理思路，解决了在销售管理中如何引导销售人员与客户建立并保持良好的关系这一促进销售成功的关键问题，具体包括：销售人员环境分析；销售计划；销售人员招聘、培训和发展；销售人员激励、监督和评价。

此外，本书具有以下特色：　　每章开始部分的关系构建内容介绍了实业界关系销售管理的情景，包括：　　——日本在亚洲销售成功的关键（第3章）　　——销售功能自动化（第5章）

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一篇　销售人员环境分析第1章　销售：历史、现状和未来第2章　销售环境第3章　国际销售队伍管理第4章　销售人员组织第二篇　销售计划第5章　销售人员自动化第6章　销售预测第7章　销售财务计划第8章　销售定额第9章　时间和区域管理第三篇　销售人员招聘、培训和发展第10章　销售人员招聘第11章　销售人员甄选第12章　销售人员培训第13章　销售人员发展第四篇　销售人员激励、监督和评价第14章　销售人员激励第15章　销售人员报酬第16章

章节摘录

在选择一项销售人员自动化项目时应当考虑的另一要素是功能性。
由于绝大多数销售自动化软件的目标是帮助使用者提高销售效率，在满足这一目标方面，对于哪种软件功能是最重要的这一问题有着巨大的分歧。
软件功能性可分解成三大类：第一，有单一功能的软件，仅执行一个功能如区域管理或销售预测；第二(这也是最常见的情况)，有通讯管理软件，提供基本的功能如电话报告、客户历史，及字处理；第三，还有互动式的系统软件，这种软件除提供各种基本功能外，还可以进行数据库信息相互交换，具有更大的灵活性，并可使用更多的信息。
尽管每一类别

媒体关注与评论

序言　　《管理销售人员：一种关系管理方法》一书从关系构建的角度详细描述了最新的销售人员管理思路。
我们希望本书的内容及其提供的方法能够对学生和教师有所帮助。
　　人员销售和销售管理是实施营销策略的基本途径。
据估计，商业和工业公司平均有75%的营销预算花在销售人员上。
调查结果显示，即使在生产消费品的公司，销售管理通常也是促销组合中最重要的因素。
销售人员对公司业务的重要性源于多方面的因素。
销前及售后服务对绝大多数产品的营销是至关重要的。
目标市场一旦确定，销售人员就要开展工作以满足细分市场的需求。
销售人员的

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