

<<销售经理>>

图书基本信息

书名：<<销售经理>>

13位ISBN编号：9787801472984

10位ISBN编号：7801472985

出版时间：1999-11

出版时间：企业管理出版社

作者：刘永炬

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>

<<销售经理>>

内容概要

《销售经理实战指引》是专为从事销

<<销售经理>>

作者简介

<<销售经理>>

书籍目录

目录

序

第1章 销售部的作用与职能

第一节 销售部的作用

第二节 销售部的职能

第2章 销售经理的条件

第一节 基本职能

第二节 承上启下

第三节 协调部署

第四节 内涵素质

第3章 销售部的构成

第一节 不同地区特征下的销售部结构

第二节 不同产品结构下的销售部结构

第三节 不同市场状况下的销售部结构

第四节 复台型销售队伍

第4章 销售部人员的工作职责及范围

第一节 销售经理的工作职责及范围

第二节 销售主管的工作职责及范围

第三节 销售人员的工作职责及范围

第四节 理货员的工作职责及范围

第五节 文秘兼内勤的工作职责及范围

第5章 销售经理工作锦囊

第一节 如何制定销售整体策略规划

第二节 如何制定年度销售计划

第三节 员工训练

第四节 与上级关系的处理

第五节 开会的艺术

第六节 如保处理危机和解决争论

第七节 零售末端商品陈列

第八节 信息收集利用与末端调查

第九节 绩效考核

第十节 如何确定销售人员的报酬

第十一节 客户投诉处理

第十二节 人员推销原理

第十三节 如何配台出场部推广

第十四节 审阅报表

第6章 销售经理工作控制

第一节 人员控制

第二节 销售费用与应收账款控制

第三节 绩效控制

第四节 通路控制

附录一

附录二

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>