第一图书网, tushu007.com

<<新销售指标管理>>

图书基本信息

书名：<<新销售指标管理>>

13位ISBN编号：9787801478757

10位ISBN编号：7801478754

出版时间：2006-12

出版时间：企业管理出版社

作者：张平淡等

页数：274

字数：282000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

随着市场竞争的日益激烈和管理科学经的加强，数字化管理渐渐成为销售管理工作的大势所趋。销售管理则是企业管理工作的重要中之重。
本书从内容、大小和权重三个方面构建起系统销售指标管理体系，全方位覆盖销售流程的各个环节，为广大销售管理人员提供了一个规范管理的样本。
销售指标管理并非全新的创造，在销售管理实务中已经得到了越来越多的应用，但却缺乏一部完整的论著来对这种管理体系做出系统的整理和阐述。
本书既在这种情况下应运而生，从销售指标体系设定、实施控制和结果评估三个环节入手，完整控制地剖析了销售额、市场占有率、销售费用、顾客满意度和品牌价值五大类销售指标。
通过阅读本书，帮助您了解了建立流畅高效的销售指标管理体系。

<<新销售指标管理>>

书籍目录

第一章　销售指标管理概述　1.1　销售指标管理不是什么　1.2　销售指标管理是什么　1.3　销售指标管理能让谁受益　常识介绍：什么是管理第二章　销售指标体系　2.1　企业需要哪些销售指标　2.2　如何建立销售指标体系　2.3　如何划分销售区域　案例专区：如何科学而有效地对销售人员进行考评及奖励第三章　销售量或销售额指标　3.1　如何得到销售量或销售额指标的大小　3.2　如何分解销售或销售额指标　3.3　产品组合指标如何与销售或销售额指标相结合　热点讨论：如何考核区域销售经理第四章　市场占有率指标　4.1　什么是市场占有率　4.2　如何计算市场占有率　4.3　如何解读市场占有率　4.4　如何提高市场占有率　众说纷纭：家乐福的进场费第五章　销售费用指标　5.1　有哪些销售费用项目　5.2　如何确定销售费用指标大小……第六章　顾客满意度指标第七章　品牌价值指标第八章　销售指标评估参考文献

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