

销售管理



[销售管理_下载链接1](#)

著者:拉尔夫.W.杰克逊

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:1999-09-01

装帧:平装

isbn:9787300030302

本书适用于教授和学习过销售方面综合课程的教师和在校大学生。此外，还可用于已开

设人员推销课程和销售管理，又需要认识二者之间更多联系的学校。尽管本书主要面向教师和在校大学生，但因其写作严谨深入，亦可作为研究生水平的教材。

作者介绍:

目录: 目录

第一部分 销售和 sales 管理背景知识

第1章 销售过程及其管理

第2章 组织购买者与购买过程

第3章 销售中的沟通

第4章 销售与 sales 管理的激励

第5章 销售的伦理和法律问题

第二部分 人员推销过程

第6章 推销过程——事前准备

第7章 推销过程——销售展示

第8章 推销过程——达成交易

第9章 推销过程——处理异议

第10章 推销过程——售后跟踪

第三部分 销售队伍管理

第11章 销售队伍的管理

第12章 销售队伍的组织

第13章 销售人员的挑选与聘用

第14章 销售人员培训

第15章 销售预测、销售目标及销售预算确定

第16章 销售人员报酬

第17章 销售人员业绩评估

案例

公司索引

索引

• • • • • (收起)

[销售管理_下载链接1_](#)

标签

管理

商业

marketing

评论

[销售管理_下载链接1](#)

书评

[销售管理_下载链接1](#)