

销售经理



[销售经理_下载链接1_](#)

著者:刘永炬

出版者:企业管理出版社

出版时间:1999-11

装帧:平装

isbn:9787801472984

《销售经理实战指引》是专为从事销

作者介绍:

刘永炬

1957年出生.北京人·高级营销

顾问.在市场一线从事营销企划和市场

推广20余年.先后担任过顶好制油有限

公司企划副理.北京可口可乐饮料有限

公司市场部经理.万邦集团翰禹茶品有

限公司总经理.北京格林洛德公司营销

副总经理·在市场规划和销售推广方面

积累了丰富的实战经验·曾参与或主持的项目有：顶好清香油.康菜蛋酥卷.康师傅方便面.可口可乐饮料.乖乖食品.国氏全营养素.雅莱减肥饼干.白象.正好方便面.广东美的空调.承德露露.爱慕内衣.熊猫彩电.巨无霸手机电池等·现任北京东方战略企业营销策划有限公司总经理.北京东方红叶厂告公司总经理·正主编《东方战略实战营销丛书》。

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 如何配合出场部推广

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

• • • • • (收起)

[销售经理_下载链接1_](#)

标签

评论

[销售经理_下载链接1_](#)

书评

[销售经理_下载链接1_](#)