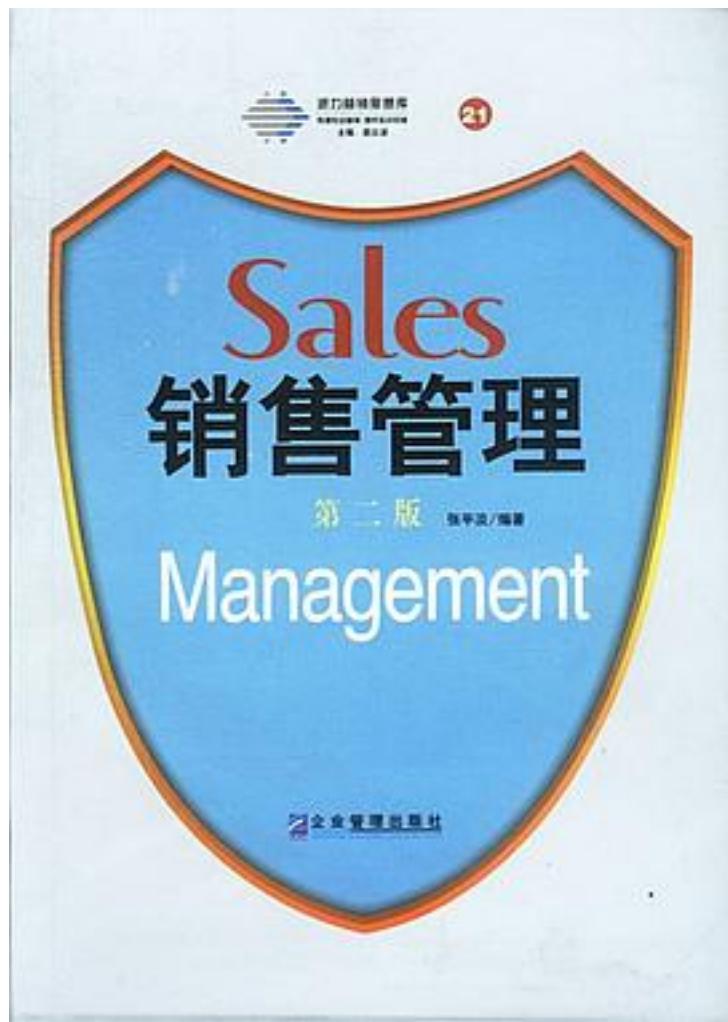


派力营销思想库：销售管理（第二版）



[派力营销思想库：销售管理（第二版）下载链接1](#)

著者:张平淡

出版者:企业管理出版社

出版时间:2002-2-1

装帧:

isbn:9787780001625

在信息成为战略性资源之后，所有的销售管理活动都会产生海量信息，都需要信息来支

撑决策，都需要信息来沟通，因此，本书从销售组织管理、销售人员管理、销售业务管理、渠道及客户管理和销售信息管理五个方面入手，向致力于成功的销售经理剖析科学的销售管理、实务的销售管理。

作者介绍:

目录: 第1章 销售与销售管理
第2章 销售组织建设
第3章 销售组织职能
第4章 销售队伍建设与发展
第5章 销售人员的激励与薪酬管理
第6章 销售人员的日常管理
第7章 销售计划管理
第8章 渠道策略及渠道建设
第9章 渠道客户的管理
第10章 销售分析与评估
第11章 销售信息管理
参考文献
· · · · · (收起)

[派力营销思想库：销售管理（第二版）](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[派力营销思想库：销售管理（第二版）](#) [下载链接1](#)

书评

