

# 先进的营销组织与管理



[先进的营销组织与管理\\_ 下载链接1](#)

著者:傅遥

出版者:南海出版公司

出版时间:2004-1

装帧:简装本

isbn:9787544229043

先进的营销组织与管理：领导以客户为导向的卓越营销团队，ISBN：9787544229043，作者：傅遥著

作者介绍:

傅遥先生，北京倍腾企业顾问有限公司资深顾问师，拥有十余年在IBM、戴尔计算机等公司的销售、培训、顾问咨询等方面的经验。傅遥先生曾作为资深主管，负责戴尔计算机公司内地及香港地区约1500名员工的学习和发展，其中包括300多名经理、500多名销售人员。曾获得戴尔公司亚太地区Direct To Top和中国香港区优秀主管的奖励，以及IBM中国公司Hundred Percent Club奖励。傅遥先生凭借多年的销售和培训经验，现在专门从事于通过培训、谁和咨询等方法来帮助销售团队提高销售业绩的工作。

目录: 第1章 以客户为导向的营销模式的原则  
与客户保持零距离  
客户分析、客户活动和销售  
凝聚核心领导力  
案例1 海尔商用空调  
案例2 秦池的商业模式  
案例3 鹿鼎印饰公司的2002年计划  
本章小结  
第2章 营销主管——领航者  
决定销售业绩的三个要素  
建立销售目标  
建立激励机制  
案例4 大  
案例5 杰克·韦尔奇的活力曲线  
本章小结  
第3章 营销主管——组织者  
引言  
销售代表成长的三个阶段  
销售技能模型  
销售技能模型用于招聘  
通过培训和辅导提升销售能力  
建立有效的培训体系  
销售辅导  
案例6 IBM的销售人员招聘和强化培训  
案例7 永不放弃  
本章小结  
第4章 营销主管——策划者  
客户的角色和分工  
客户有采购流程  
销售活动的目的和代价  
八种销售活动  
销售活动策划  
案例8 2000万的订单  
本章小结  
第5章 营销主管——管理者  
根据客户采购流程的销售  
销售的6个步骤  
销售机会管理  
案例9 两种管理方式  
本章小结  
第6章 营销主管——辅导者  
从弥补到辅导  
辅导的原则  
三项基本销售辅导内容  
辅导的过程  
业绩提高计划  
案例10 90天辅导计划  
本章小结  
• • • • • (收起)

[先进的营销组织与管理\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[先进的营销组织与管理\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[先进的营销组织与管理\\_下载链接1](#)