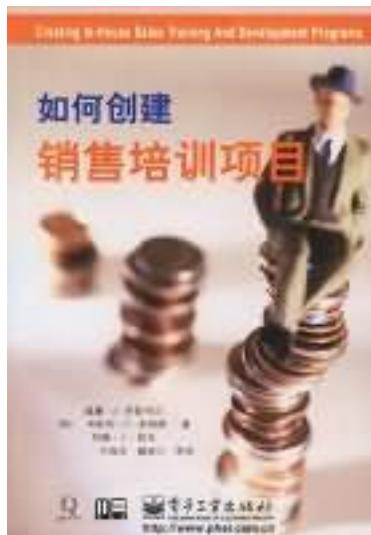


如何创建销售培训项目



[如何创建销售培训项目_下载链接1](#)

著者:(英国)威廉·J·罗斯韦尔等著、方海萍等译

出版者:电子工业出版社

出版时间:2003-10-01

装帧:平装

isbn:9787505391659

新千年开创了以电子商务和全球化为显著特点的新时代，尽管如此，经过培训的专业销售人员仍然供不应求。再也没有什么比培养专业销售人员更重要的了。许多企业都不具备用以招聘、培训和培养专业销售人员的战略和体制。为满足这一重要的企业需求，本书提供了系统化的架构和用户化的方法。

威廉·J·罗期韦尔是宾州大学教育学院成人教育部、教学系统和在职教育培训部的人力资源培训教授。在此之前，威廉曾担任过富兰克林人寿保

作者介绍:

目录: 第一部分 开发内部销售培训课程的要点
第1章 确定销售人员的角色和职能 2

第2章 确定人员培训需求并设计课程 22
第3章 策划学习和发展的机会 47
第4章 引导和评估内部销售培训课程 73
· · · · · (收起)

[如何创建销售培训项目](#) [下载链接1](#)

标签

培训

评论

[如何创建销售培训项目](#) [下载链接1](#)

书评

[如何创建销售培训项目](#) [下载链接1](#)