

销售管理



[销售管理 下载链接1](#)

著者:能银解

出版者:高等教育

出版时间:2005-7

装帧:

isbn:9787040173475

《销售管理(第2版)》是教育部“高等教育面向21世纪教学内容和课程体系改革计划”

的研究成果，是全国高等学校市场营销专业主干课程系列教材之一。《销售管理(第2版)》在第一版的基础上进行了较大修改，全书以“关系和竞争”为中心论点，以“团队、领导与效率”为主线展开讨论。《销售管理(第2版)》从论述销售管理的地位与作用入手，系统介绍了销售计划管理、销售组织与团队、销售网络管理、销售团队的领导等基本内容，注重企业销售管理的效率分析和竞争能力的培养。《销售管理(第2版)》的特色：一是系统性，系统探讨销售管理活动；二是创新性，书中内容强调新颖且符合销售管理发展的趋势；三是针对性，针对企业销售管理实际和学习实际。

《销售管理(第2版)》既适合作为高等院校市场营销专业及相关专业的教材，也适合作为企业的各级领导、营销经理、销售经理、销售主管和MBA学员的培训教材。

作者介绍：

目录：

[销售管理](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[销售管理](#) [下载链接1](#)

书评

[销售管理](#) [下载链接1](#)