

# 销售业务管理



[销售业务管理\\_下载链接1](#)

著者:冯章

出版者:中国经济出版社

出版时间:2006-5

装帧:

isbn:9787501709434

随着我国社会主义市场经济的发展，竞争日趋激烈，人们的营销意识逐渐增强。但企业往往偏重于促销方面的事情，而忽略了踏踏实实的销售管理工作。本书正是针对营销界

中出现的这种偏差，通过系统地分析来说明销售管理对于整个营销活动的重要性。95种业务管理方法，101个精彩实例。

销售组织是企业的龙头，是企业最直接的利益实现者，在企业的发展中具有举足轻重的作用。这是因为，销售工作的成功与否直接决定企业的成败。企业的各项工作最终是以市场为检验标准的。销售是实现企业目标至关重要的一环，而销售组织作为企业内部销售活动中的各个职位及其结构，是保证销售计划顺利实施的基础性手段，同时也是企业实现经营目标的核心职能部分。

作者介绍:

目录:

[销售业务管理\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[销售业务管理\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[销售业务管理\\_下载链接1](#)