

销售人员管理控制



[销售人员管理控制 下载链接1](#)

著者:吕涛

出版者:第1版 (2007年1月1日)

出版时间:2007-1

装帧:平装

isbn:9787501778140

基于销售工作在企业中的重要性，以及销售人员的边缘性角色特点，销售人员管理控制一直是企业管理的重点和难点。本书结合中国企业实际，探讨了销售人员管理控制的起因、内涵与特点，系统研究了销售人员管理控制方式的分类与选择。利用多元回归分析、结构方程建模等方法，实证分析了正式控制对销售人员绩效、客户关系质量的线性和非线性影响，以及非正式控制对销售人员的影响。根据实证研究结果，为中国企业提出“强化非正式控制，把握结果控制的度，提升过程控制水平”的销售人员管理控制策略。本书可供市场营销与企业管理领域的研究者参考，对企业科学地管理和控制销售人员、提高管理控制效果也具有重要的借鉴价值。

作者介绍:

目录:

[销售人员管理控制](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[销售人员管理控制](#) [下载链接1](#)

书评

[销售人员管理控制](#) [下载链接1](#)