

销售主管与ERP



[销售主管与ERP_下载链接1](#)

著者:何景霄

出版者:清华大学出版社

出版时间:2007-7

装帧:

isbn:9787302156369

本书是专为企业销售主管（CSO）撰写的信息化实用指导书。作者针对销售主管的主要职责，从管理客户、管理业务和管理员工三个层面，全面介绍了企业营销策略、目标规划、客户关系、销售组织、销售流程、销售团队规模、能力体系、激励体系等内容的设计原理、方法与技巧，通过众多企业销售管理案例，清晰阐述了传统管理手段所面临的困惑，信息系统带来的变革与价值，以及ERP实现先进管理思想的理论方法等内容。本书内容丰富，条理清晰，除了适用于企业各级销售主管之外，对CEO及其他管理人员和有志成为职业经理人的读者同样具有极大的指导意义和参考价值。

作者介绍:

目录:

[销售主管与ERP_下载链接1](#)

标签

erp

管理

企业史

评论

用友内部人士写的，很不错的一本书

[销售主管与ERP 下载链接1](#)

书评

[销售主管与ERP 下载链接1](#)