

销售漏斗与销售管理



[销售漏斗与销售管理_下载链接1](#)

著者:刘祖友

出版者:中华工商联合出版社

出版时间:2018-1-1

装帧:平装

isbn:9787515821245

作者介绍:

目录:

[销售漏斗与销售管理_下载链接1](#)

标签

销售管理

销售漏斗

方法论

销售

已经买

工具书

实践者解答

销售，漏斗管理，世界500强，数据管理

评论

非常好！提供了很多管理洞见！

真干过的人写的书，把我想找运营团队要的很多东西的逻辑理明白了。准备照着开发个软件。虽然才一百多页，但是能用上一半的话，我的业务就管明白很多了。

都是简单的语言，实操的干货。销售漏斗并不是高科技，但是，越简单越难掌握。

销售漏斗原来如此。该书讲解了销售漏斗的组成、运用和适用范围等，干货不少。

实战高手的销售实践，但最高只能打到3.5星。这本书写的絮絮叨叨，写作水平没有体现出作者应有的销售管理水平。

销售的精髓和本质是什么，这本书给你很好的回答。
基于作者在企业业务公司的销售经验和实践，为你介绍销售漏斗和CRM如何才能在公司得到实施，都有那些坑。
以使用者（销售）为主体的CRM，以帮助销售人员自我管理和业绩达成是出发点。以公司为主体，以监督为目的，终究失败。

市面上不多见的既能从高屋建瓴方法论的层面阐述销售漏斗理论，又能够接地气的从实际案例上提供实操指导

市面上难得的一本讲销售漏斗的书籍

蛮好 但是软件这个部分感觉被圈粉 现在Excel功能强大到可以模拟下动态 自我开发

一个老师的著作，原丹纳赫集团的销售精英总结了30几年销售经验，偏重实战和操作。

[销售漏斗与销售管理_下载链接1](#)

书评

[销售漏斗与销售管理_下载链接1](#)