

销售管理



[销售管理_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2008-12

装帧:

isbn:9787562928553

《销售管理》内容分为四部分，对销售管理的各项职能进行了系统而详细的论述。第一

部分是销售管理基本职能的论述，包括第一章至第四章，主要介绍了销售管理的基本概念、计划管理、组织和区域管理的内容。第二部分是对销售管理中人力资源管理职能的论述，包括第五章至第七章，主要介绍了对销售人员的招聘、培训、奖酬、激励与绩效考评。第三部分是促销策划和销售技术的论述，包括第八章至第十章，主要介绍了促销策划、销售分析与访问顾客、处理异议和促成交易。第四部分是销售经理对销售人员的业务指导职能的论述，包括第十一章至第十五章，主要介绍了分销渠道管理、客户关系管理、货品管理、信用销售管理、客户服务管理。《销售管理》在分析销售和 sales 管理理论知识时，既注重深度，又力求系统和创新；在阐述销售和 sales 管理实务时，尽可能通过案例来帮助学生理解，在各章后编排案例分析供学生思考与讨论。

本教材主要以经济类、管理类本科和高职高专层次在校大学生为适用对象，也可作为企业销售管理知识培训的教材，还可作为管理人员和企业咨询人员的参考用书。

作者介绍:

目录:

[销售管理_下载链接1_](#)

标签

1

评论

[销售管理_下载链接1_](#)

书评
