

销售管理



[销售管理 下载链接1](#)

著者:杜向荣 编

出版者:

出版时间:2010-2

装帧:

isbn:9787811239966

《销售管理》内容简介：销售管理是一门建立在市场营销学、行为科学和现代管理理论

基础之上的应用学科，重点研究企业销售及其管理活动过程的规律和策略。该学科在结构体系、理论、方法等方面正处于不断完善和充实的过程中。销售管理课程是工商管理和市场营销专业学生必修的专业主干核心课程，近年来在许多高校得到了迅速普及和发展。

《销售管理》涵盖了销售管理的主要内容体系，全书围绕销售规划设计与管理、销售技术探索和销售人员管理三条主线展开。具体内容包括：销售管理概述；销售管理组织体系的设计；销售计划的制订与执行；销售预测的方法及工具；销售预算体系与销售预算方法；销售区域的设计与管理；企业整体销售业绩评估与控制；销售过程管理与控制、销售技巧与方法、销售活动中的商务礼仪；企业客户的信用管理与应收账款管理；销售人员的招聘、培训、考核与激励及薪酬管理、销售经理的任务重点和团队建设等。

《销售管理》是为适应培养现代高级销售管理人才的需要而编写的教材，通过学习能够掌握企业销售管理的基本方法和手段，具备运用相关理论和方法解决企业在销售活动中实际问题的能力。《销售管理》适合作为高等院校工商管理、市场营销、旅游管理专业本科生和研究生的教材，也可供从事工商管理实践的企业中高层管理人员及销售人员参考使用。

作者介绍:

目录:

[销售管理_下载链接1](#)

标签

评论

[销售管理_下载链接1](#)

书评

[销售管理](#) [下载链接1](#)