

销售管理



[销售管理_下载链接1](#)

著者:威廉·L·科恩//托马斯·E·德卡罗|译者

出版者:中国人民大学

出版时间:2010-6

装帧:

isbn:9787300118499

《销售管理(第9版)》内容简介：第9版继承道格·达尔林普尔（Doug

Dalrymple) 近25年来为《销售管理(第9版)》确立的主题,为读者提供全面而实用的销售管理方法:如何发展和壮大销售队伍,如何管理战略客户关系,如何激励销售队伍。

- 从战略的高度理解如何运用销售队伍创造客户价值和竞争优势;
- 通过数据表以及其中的实际问题提高数据分析能力;
- 贯穿全书的案例练习和真实的销售管理困境专栏,便于所学理论的应用;
- 强调销售管理者所必备的核心能力;
- 应用具体的销售管理工具,处理预算、销售预测以及销售区域设计等问题。

作者介绍:

对外经济贸易大学国际商学院营销学系副教授,法学博士,兼任中法国际管理学院院长,国际商业伦理研究中心主任,中国留美经济学会会员。讲授营销学、商务沟通、企业管理、商业法律等课程。历任对外经济贸易大学中美国际管理学院院长、卓越学院执行副院长以及美国西东大学、蒙特克利尔大学及马里兰大学客座教授。

自1988年以来,他先后兼任英国伦敦出口公司部门经理、英国费·劳森公司驻华经理;现兼任美国诺金公司国际事务部经理、美国赫宝瑞国际公司副总裁、北京诺舟企业咨询公司董事长,从事国际投资、贸易和市场营销的运营与咨询。最近,为支持西北开发,他接受了宁夏回族自治区石嘴山市的邀请,担任该市政府的经济顾问。

威廉·L·科恩(William L.Cron)得克萨斯基督教大学M.J.Neeley商学院营销学教授。曾在南卫理公会大学、武汉大学等校任教。对激励管理和销售队伍有独到的研究,成果发表于多种权威期刊。与人合作撰写了4部销售管理领域的著作。

托马斯·E·德卡罗(Thomas E. DeCarlo)艾奥瓦州立大学商学院营销学副教授和商业分析实验室研究员。在销售队伍管理和营销沟通领域颇有建树,研究成果发表于重要学术期刊。

目录:第1章 销售管理概论 人员推销 变化的市场 销售管理流程 销售管理能力 职业生涯成功销售管理的准备第2章 战略和营销规划 企业战略 营销战略 战略实施决策 销售队伍方案决策 附录2—1 估计潜力与预测销售 附录2—2 销售队伍投资与预算第3章 销售机会管理 开发新客户的过程 管理现有客户 销量还是利润 时间管理第4章 客户关系管理 采购过程 采购中心 关系的演变第5章 客户互动管理 销售模式的基本类型 互动前阶段:计划的技能 互动阶段 发掘需求的能力 互动后阶段第6章 销售人员组织模式 综合销售模式与专业销售模式的对比 战略客户管理计划 电信营销 一些附加要点 独立销售代理商 销售队伍架构的新问题第7章 人力资源的招聘和甄选 计划的过程 招聘 甄选应聘者 验证雇用过程的效果第8章 销售培训 为什么要培训销售人员 销售培训计划第9章 领导力 领导力 团队建设 教导 销售会议 销售队伍的人事问题 滥用酒精和化学药品第10章 伦理领导力 伦理决策的原则 对伦理问题的决策 常见的销售伦理问题 揭发 政府管制 制定合乎伦理的销售计划第11章 激励销售人员 什么是激励 激励模型 自我管理 定额 激励计划 表彰计划第12章 销售人员的薪酬 薪酬的设计方案 费用报销和福利 整合方案 评估方案第13章 业绩评估 全局 费用分析 销售人员评估 基于行为的业绩评估 行为考评制度的应用 基于结果的评估方法 使用评估模型案例研究 案例1 案例分析法 案例2 Abbon股份有限公司 案例3 阿吉利系统集团 案例4 戴维·麦克唐纳的伦理困境 案例5 第一国民银行 案例6 动力机车工业供应公司 案例7 瑞克·菲尔 案例8 罗曼诺·皮特什蒂

案例9 桑德韦尔纸业公司 案例10 书商温斯顿·刘 案例11 约克电器注释
· · · · · (收起)

[销售管理_下载链接1](#)

标签

- 销售
- 管理
- 职场
- 商业管理
- 销售市场
- 组织
- 市场
- 已购纸书

评论

再找一本市场/品牌管理就好……

读了第十版，要对团队有了解，有smart方法，主动指导

我读的第十版

[销售管理_下载链接1](#)

书评

[销售管理_下载链接1](#)