

# 《至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理》

## 图书基本信息

书名：《至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理》

13位ISBN编号：9787501218660

10位ISBN编号：7501218668

出版时间：2002-10-01

出版社：世界知识出版社

作者：周文,包焱

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理》

## 内容概要

阐述了销售管理的内容和意义，涵盖销售目标的确定和执行、销售预测、销售计划的制定实施、销售人员管理、客户管理、销售行业的道德和法律问题等，是销售管理者的实用手册。

## 书籍目录

### 第一章 销售与销售管理

#### 第一节 销售的产生及发展

#### 第二节 销售职业现状

#### 第三节 销售管理与营销管理

### 第二章 销售队伍组建

#### 第一节 销售队伍设计

#### 第二节 销售人员的招募

#### 第三节 销售人员的甄选

#### 第四节 销售人员的培训

### 第三章 销售人员管理

.....

### 第四章 销售目标管理

.....

### 第五章 销售计划管理

.....

### 第六章 客户与渠道管理

.....

### 第七章 销售分公司管理

.....

### 第八章 销售中的行业道德与法律问题

.....

## 章节试读

### 1、《至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理》的笔记-第55页

平均数法则（销售成功的方程式）：拜访介绍的次数+积极的态度+不断进步的推销技巧=订单数

### 2、《至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理》的笔记-第58页

销售人员士气低落的原因：

- 1.控制过严
- 2.工作标准不合理
- 3.工作评估不到位
- 4.缺乏沟通
- 5.没有工作地位
- 6.不公平待遇
- 7.对企业缺乏信任
- 8.缺乏工作认可
- 9.薪酬制度不合理
- 10.才与用不匹配例如有些销售人员不能胜任直销工作，有些销售人员喜欢挑战性的工作（如开发新客户），在一定时间内完成一定销售量，有些销售人员喜欢承担更多的责任（如参加销售计划的制定，做些简单的培训规划，承担某些市场调查的任务），因此，要求销售经理要知人善用。
- 11.无安全感
- 12.晋升政策模糊
- 13.干好干坏一个样

### 3、《至尊企业至尊营销<第2分册>销售管理》的笔记-第19页

每一位经理或主管所能用于管理其下属的时间和精力都是有限的，通常每一位经理大约管理8到10位销售人员较为合适。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)