

# 《销售主管手册》

## 图书基本信息

书名：《销售主管手册》

13位ISBN编号：9787506421799

10位ISBN编号：7506421798

出版时间：2002-01

出版社：中国纺织出版社

作者：罗佳

页数：488

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)

# 《销售主管手册》

## 内容概要

市场经济下各个单位都更加重视销售工作，而销售主管又在销售工作中起着举足轻重的作用。本书介绍了销售主管的职责，销售主管的能力，销售主管必备的知识，推销员的管理，以及如何订销售目标，如何进行销售促进等日常工作中销售主管最为关心的话题。本书以实际案例为切入点，紧密结合实际，适合广大销售人员。

## 书籍目录

- 第1部分 销售主管的自我认识
- 第2部分 销售主管必备的知识
- 第3部分 推销技术实务
- 第4部分 推销员管理
- 第5部分 做好销售主管的目标管理
- 第6部分 销售促进

# 《销售主管手册》

## 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)