

《销售管理》

图书基本信息

书名：《销售管理》

13位ISBN编号：9787300138596

10位ISBN编号：7300138594

出版时间：2011-6

出版社：中国人民大学出版社

作者：李先国 编

页数：266

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

《销售管理》

内容概要

《销售管理》主要内容简介：改革开放以来，我国中小企业发展迅猛，在繁荣经济、推动创新、扩大出口、吸纳就业等方面的贡献日益突出。目前，中小企业占全部企业总数的99%，创造的最终产品和服务价值约占国内生产总值的60%、上缴税收的50%，提供了80%左右的城镇就业岗位，正逐步成为推动中国经济社会发展的中坚力量。党中央、国务院高度重视并把促进中小企业持续、健康发展作为我国的一项长期战略。为应对国际金融危机，国家采取了“保增长、扩内需、调结构、惠民生”的一揽子计划，在各项扶持政策措施的推动下，我国中小企业经受住了考验，开始由回升向好逐渐转向平稳较快发展，活力不断增强，经营状况明显好转。但同时也应该看到，我国中小企业发展面临的困难和不确定因素仍然很多。国际金融危机的深层次影响还没有完全消除，资源、环境及国内外市场竞争日趋激烈。技术进步和产业升级对中小企业科技创新提出了更高的要求。深入实施可持续发展战略，推动中小企业健康成长，提升中小企业经营管理者整体素质，提高中小企业市场竞争力，是我们新时期面临的重要课题。

书籍目录

第1章 制订销售计划

- 1.1 销售计划体系
- 1.2 销售预测
- 1.3 销售定额
- 1.4 销售预算

第2章 划分销售区域

- 2.1 设计销售区域
- 2.2 建立销售组织
- 2.3 销售费用管理
- 2.4 销售时间管理

第3章 建立销售渠道

- 3.1 设计渠道体系
- 3.2 选择渠道成员
- 3.3 渠道冲突管理

第4章 设计促销方案

- 4.1 销售促进概述
- 4.2 销售促进决策
- 4.3 销售促进策略

第5章 建设销售团队

- 5.1 销售人员的职责与素质要求
- 5.2 招聘销售人员
- 5.3 培训销售人员
- 5.4 激励销售人员

第6章 销售过程管理

- 6.1 寻找客户
- 6.2 拜访客户
- 6.3 介绍产品
- 6.4 处理异议
- 6.5 建议成交

第7章 销售末端管理

- 7.1 货品管理
- 7.2 终端管理
- 7.3 窜货管理

第8章 客户服务管理

- 8.1 客户服务概述
- 8.2 服务质量管理
- 8.3 客户投诉管理
- 8.4 客户忠诚管理

第9章 客户关系管理

- 9.1 建立客户关系
- 9.2 挖掘客户价值
- 9.3 管理重点客户

第10章 评估销售绩效

- 10.1 分析销售活动
- 10.2 考核销售业绩
- 10.3 建立薪酬制度

后记

附 销售管理考试大纲

- .课程性质与课程目标
- .能力目标与实施要求
- .考试内容与考核标准

章节摘录

(3) 系列产品集中陈列，其目的是增加系列产品的陈列效果，使系列产品能一目了然地呈现在消费者面前，让他们看到并了解企业的所有产品，进而吸引消费者的注意力，刺激他们的冲动性购买。此外也可以通过集中陈列系列产品中的强势产品，带动系列产品中比较弱势的产品，以便培养明日之星，因为系列产品集中陈列能够造成一股气势，有助于带动整体销售。

(4) 争取人流较多的陈列位置。在售点，推销员一定要观察客户的移动路线，并将产品尽量摆放在消费者经常走动的地方，如端架、靠近人口的转角处等。一般而言，看到产品的人越多，产品被购买的几率就越大。若放在偏僻的角落里，产品不易被消费者看到，销路也就不会好。推销员一定要争取最好的陈列空间。

(5) 把产品放到客户举手可得的货架位置上。要吸引人们前来购买，推销员必须按照消费者的身高，把商品摆在与他们视线平行、抬手可得的地方，太高或太低的陈列位置，都会造成购买障碍。如以儿童为目标市场，商品应摆放在货架低层甚至地上。也就是说，陈列高度应视目标消费者而异，以便于他们选购。

(6) 经常保持商品价值。在陈列的过程中，除了要保持产品本身的清洁外，还必须随时更换商店中损坏品、瑕疵品和到期品。如有滞销品，应想办法处理，不能任其蒙尘，这样会有损品牌形象。将产品的正面朝向客户，排列整齐，避免缺货，随时保持货架干净，也是维持产品价值的基本方法。总之，就是要让产品以最好的面貌（整齐、清洁、新鲜）面对消费者，以保持产品的价值。

《销售管理》

编辑推荐

《全国高等教育自学考试中小企业经营管理专业指定教材：销售管理》国家中小企业银河培训工程推荐教材，全国中小企业经理人证书考试、全国高等教育自学考试中小企业经营管理专业指定教材

精彩短评

- 1、书的理论性很强，但是具体的指导意见不多。
- 2、内容非常好，实用价值大

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