

# 《新销售业务管理》

## 图书基本信息

书名：《新销售业务管理》

13位ISBN编号：9787801470270

10位ISBN编号：7801470273

出版时间：2003-8

出版社：企业管理出版

作者：祁小永等

页数：241

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)

# 《新销售业务管理》

## 内容概要

### 《新销售业务管理》

本书详细介绍了销售业务的流程、销售预测、销售计划、销售预算、客户管理、赊销管理、销售业绩评估等方面的具体方式、方法，并提供了大量的实用范例和工具。

## 书籍目录

### 第一章销售业务流程

- 1.1销售业务流程概述
- 1.2客户类型
- 1.3销售模式
- 1.4企业型销售的销售业务流程

### 第二章销售组织建设

- 2.1销售组织概述
- 2.2销售组织的设计原则
- 2.3销售组织模式
- 2.4销售组织的发展

### 第三章销售预测

- 3.1销售预测的基本概念
- 3.2预估潜力和预测销售
- 3.3影响销售预测的因素
- 3.4销售预测的指导原则
- 3.5销售预测的过程与模式
- 3.6销售预测方法

### 第四章销售计划

- 4.1销售计划的内容
- 4.2销售计划的制订
- 4.3销售计划的制订范例

### 第五章销售预算

- 5.1销售预算及其作用
- 5.2销售预算的内容
- 5.3确定销售预算水平的方法

# 《新销售业务管理》

## 精彩短评

1、派力在2000年左右的时候是非常流行的管理咨询机构和公司，而这本书应该是其处于鼎盛时期的作品。作为有市场营销背景的读者来看待这本书，销售管理的确需要够强的执行力，将书设计成为执行类的学习性书本无可厚非，但是有点矫枉过正，来得似乎过犹不及了。所以，作为需要了解基本销售技巧和原理的丛书，此本不可取。回归到“销售经理管理实战”，倒是有点借鉴的味道。那就请各位看客仁者见仁智者见智吧。

# 《新销售业务管理》

## 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)