

# 《销售管理》

## 图书基本信息

书名：《销售管理》

13位ISBN编号：9787111127505

10位ISBN编号：7111127501

出版时间：2004-1

出版社：机械工业出版社

作者：查尔斯M.福特雷尔

页数：439

译者：刘寅龙

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)

# 《销售管理》

## 内容概要

通过对《销售管理:团队领导与方法》(原书第6版)的学习,读者可以掌握参与21世纪竞争所必须具备的知识和技能。《销售管理:团队领导与方法》(原书第6版)适合营销及管理类本科生、研究生使用,同时也可作为企业销售部门的经理人员的参考书。

# 《销售管理》

## 作者简介

查尔斯M.福特雷尔（Charles M.Futrell）是得州大学城得克萨斯A&M大学的市场营销学教授。他拥有商业管理学学士、工商管理硕士以及市场营销学博士学位。从销售人员到教授的经历为福特雷尔博士在这一领域的研究提供了不可多得的机遇。在从事学术研究之前，他曾经先后在高露

# 《销售管理》

## 书籍目录

作者简介前言第一部分 销售管理简介 第1章 销售管理：本质、回报及其责任 第2章 销售人员的社会道德和法律责任第二部分 销售团队工作的计划 第3章 通过战略规划建立关系 第4章 以市场为导向的销售组织 第5章 市场需求的预测和销售预算 第6章 销售区域的设计和规模 第7章 销售目标和销售定额第三部分 销售团队的人员配备 第8章 销售人员的规划与招聘 第9章 销售员的选拔、配置及其与组织的融合第四部分 对销售团队的培训 第10章 对销售培训和销售开发的管理 第11章 销售培训内容：销售知识和推销过程第五部分 对销售团队的指导 第12章 激励销售员创造高水平的绩效 第13章 有利于实现高水平绩效的薪酬制度 第14章 对销售团队的领导第六部分 对销售团队的控制 第15章 销售与市场营销成本的分析 第16章 销售人员的绩效考核销售机构实践练习开发销售机构的实用技术结合案例

## 精彩短评

- 1、写出了具体的操作步骤，很好！很详细，很有用！
- 2、本书完全按教科书的格式写的，一般先是概念，名词解释，意义，作用分析，然后按要点具体论述，看起来觉得挺枯燥的，课后还有分析题，不过只有提问，没有答案啊，典型的教材书啊说得挺详细的，理论也感觉比较完整，就是没有耐心看完啊，给三颗星吧
- 3、太厚了,得慢慢看!学好了,收益菲浅呀
- 4、很全面的了解``
- 5、作为团队销售的管理方法，理论性比较强，可以看看
- 6、系统性和逻辑性比较强，不过案例与中国市场并不是很贴近。
- 7、很好,系统,客观
- 8、我是一个外行，通过这本书了解了非常多的基本知识。我说的基本知识不是基础知识，这本书不全是理论。
- 9、书是好书，但一般没有耐性的人看不完，太学院派了。
- 10、这事一本很使用的书，分析的也很细，非常喜欢。
- 11、很好的一本书。但图书馆只能借出一个月，真是个头疼的事。
- 12、这本书我也是听朋友介绍购买的。确实不错啊，可以说是销售经理人一个必备的好书。
- 13、基本上就是国外本科教材的写法，主题内容就是构建体系和堆砌标题，能帮你有个初步印象而已。讲了一大堆过时的小案例然后一听就懂还是不会做。我发现我对于国外的基础教科书实在是越来越没有阅读的耐心了，这类型的书最有价值的就是那个目录。这本书也印证了副标题，团队、领导与方法，较少涉入销售内容本身，更多强调构建销售队伍。
- 14、对在实战中的人来讲，太笼统了。象教材。扫盲的。
- 15、别人推荐看的效果不怎么样
- 16、经典的翻译巨作值得学习！
- 17、还好，但理论性强而实操性差

## 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)