

<<销售部>>

图书基本信息

书名：<<销售部>>

13位ISBN编号：9787121185625

10位ISBN编号：7121185628

出版时间：2012-11

出版时间：电子工业出版社

作者：程淑丽

页数：344

字数：633000

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：<http://www.tushu007.com>

<<销售部>>

内容概要

本系列图书从企业各个职能部门组织结构出发，详细介绍了各个部门目标分解、部门岗位职责、部门主要业务、部门工作流程、部门绩效考核、部门薪酬体系、部门培训体系、部门风险规避、部门问题解决。

在此基础上，后附附录，给出各个部门在开展各项业务需要掌握的关键业务术语和重要的法律法规。

## 作者简介

程淑丽

北京弗布克管理咨询有限公司副总经理，知名市场营销管理实战派学者、高级咨询顾问、数位学习顾问。

长期从事企业市场营销管理实务方面的研究与实践、企业市场营销管理咨询、企业E-LEARNING培训课程开发、企业培训教材与课程开发、大学管理课程课件开发、数位教学设计等工作。

## <<销售部>>

### 书籍目录

#### 第1章 部门组织结构

- 1.1 部门职能
- 1.2 部门任务
- 1.3 组织架构
- 1.4 岗位设计

#### 第2章 部门目标分解

- 2.1 部门目标总括
- 2.2 销售计划目标分解
- 2.3 销售业务目标分解
- 2.4 销售渠道目标分解
- 2.5 销售区域目标分解
- 2.6 销售店铺目标分解
- 2.7 客户关系目标分解
- 2.8 销售信息目标分解
- 2.9 业务合同目标分解
- 2.10 销售财务目标分解

#### 第3章 部门岗位职责

- 3.1 部门经理岗位职责
- 3.2 部门主管岗位职责
- 3.3 业务人员岗位职责
- 3.4 销售内勤岗位职责

#### 第4章 部门主要业务

- 4.1 销售计划管理
- 4.2 销售业务管理
- 4.3 销售渠道管理
- 4.4 销售区域管理
- 4.5 销售店铺管理
- 4.6 客户管理
- 4.7 营销信息管理
- 4.8 业务合同管理
- 4.9 销售财务管理

#### 第5章 部门工作流程

- 5.1 销售计划管理流程
- 5.2 销售业务管理流程
- 5.3 销售渠道管理流程
- 5.4 销售区域管理流程
- 5.5 销售店铺管理流程
- 5.6 客户关系管理流程
- 5.7 销售信息管理流程
- 5.8 业务合同管理流程
- 5.9 销售财务管理流程

#### 第6章 部门绩效考核

- 6.1 定性指标确定
- 6.2 定量指标确定
- 6.3 销售部各岗位绩效考核方案

<<销售部>>

- 第7章 部门薪酬体系
  - 7.1 销售部薪酬设计
  - 7.2 销售部绩效薪酬

## 章节摘录

版权页：插图：4.2.2终端导购业务 1.工作内容 终端导购是企业渠道终端通过导购人员引导、帮助消费者购买产品和服务，最终达成交易的过程。

销售部对终端导购业务的管理，主要包括导购规范的制定、导购人员的招聘、导购人员的培训、导购人员的考评和导购效果评估等5方面内容。

2.导购人员培训 其中，对导购人员的培训是销售部对终端导购业务管理的重点，销售部通过培训可以有效地提高终端导购人员的销售能力，一般要对导购人员进行包括企业情况、产品知识、销售技巧、自身修养等4方面培训。

在实际操作中，销售部选择培训内容时不应一概而论，要根据不同导购人员的需求进行，销售部培训导购人员之前应对培训需求和导购人员特点进行调查和分析。

4.2.3促销推广业务 1.工作内容 促销推广是销售部利用商业广告、人员推销、营业推广、市场公关等促销组合向目标客户群传递刺激消费信息，从而促成交易、提高销量、增加销售收入。

狭义的促销主要是指销售部的现场促销活动。

销售部开展现场促销活动，主要包括制定促销目标、选择促销方法、编制促销计划、现场监控计划实施4方面的工作内容。

2.促销活动 就促销目标来说，促销活动一般有增加销量、吸引新客户、拓展老客户、提升产品和企业知名度、应对竞争对手5大目标。

在实际操作中，销售部应根据企业要求及市场情况具体考虑。

销售部确定促销目标后，应选择适当的促销方法来实现目标。

促销方法多种多样，如降价促销、限量促销、反时令促销等，说起来不外乎是在商品的价值和价格上做文章。

销售部通过确定促销目标和选择适当的促销方法后，应针对促销方法编制相应的促销活动计划书，并对促销活动计划进行实施和控制。

4.2.4 电话销售业务 电话销售是销售部直接销售业务的一种销售方式，即销售人员通过电话向潜在消费者推销产品和服务，并最终成交、完成销售的过程。

电话销售适合产品可靠性较高、服务简单、成交周期短暂、消费者无须见面即可做购买决定的情况。目前比较典型的电话销售模式较多应用于信息和互联网服务、招聘及会展服务、教育及培训服务等行业。

编辑推荐

《弗布克部门精细化管理系列:销售部》适合企业经营管理者、营销管理人员、销售人员、人力资源管理人员使用,也适合企业培训及咨询人员、高校财务管理专业师生阅读和使用。

## 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:<http://www.tushu007.com>