

<<绝对销售>>

图书基本信息

## <<绝对销售>>

### 内容概要

本书荣登美国本年度畅销商务图书排行榜，是美国著名销售激励大师有关销售主管基本功的一部名作，它被《美国商业周刊》评为最适合21世纪的公司推广到销售一线的书，21世纪销售理念的开启之作。

进入21世纪，中国的经济发展到了一个非常重要的阶段。

人们迫切地需求实际的指导知识去迎接电光火石般变化着的商业发展。

我国目前的商业活动和企业自身占有市场份额的版图扩张意识已从国内市场的基础扩大到国际目标竞争的新经济阶段。

在这个大背景下，各个单位都更重视销售工作，而销售经理又在销售工作中起着举足轻重的作用。

本书介绍了销售经理的职责，销售经理所需的能力，销售经理必备的知识，推销员的时间和区域管理以及如何制定销售目标，如何进行战略化管理，如何进行销售促进等日常工作中销售经理最为关心的问题。

这本书让你在最短的时间内掌握你所需要的专业知识，这里至少有三个领域能让你充分发挥：第一，在商场上面对竞争应付挑战；第二，在专业工作中，磨练技巧掌握实际要领；第三，在个人事业中，追求成功和自我实现。

与众多的营销类书籍相比，本书的特点在于它的方便性和实用性。

书中以“点子”和“工作表”的形式，最简单明了的方式，最精炼的文字提供最多的最有价值的信息和方法。

本书涉及面广，活泼新颖，是销售经理不可多得的案头必备之书。

所谓“开卷有益”，在这本书中能得到最好的体现。

## <<绝对销售>>

### 书籍目录

译者序

内容简介

第一章 今日销售管理

第二章 时间管理

第三章 市场推广和营销计划

第四章 形势和机遇分析

第五章 对你的市场进行细分

第六章 市场 地域计划

第七章 了解购买者行为

第八章 组织销售力量

第九章 制定客户计划

第十章 管理销售力量

第十一章 招聘、培训和指导

第十二章 激励和回报你的销售团队

第十三章 有关你的团队

第十四章 有效的销售会议

第十五章 衡量和评价业绩

第十六章 业绩问题的诊断和评估

感谢

<<绝对销售>>

#### 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>