

<<销售管理>>

图书基本信息

书名：<<销售管理>>

13位ISBN编号：9787300030302

10位ISBN编号：7300030300

出版时间：1999-09-01

出版时间：中国人民大学出版社

作者：拉尔夫.W.杰克逊

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>

<<销售管理>>

内容概要

本书适用于教授和学习过销售方面综合课程的教师 and 在校大学生。
此外，还可用于已开设人员推销课程和销售管理，又需要认识二者之间更多联系的学校。
尽管本书主要面向教师 and 在校大学生，但因其写作严谨深入，亦可作为研究生水平的教材。

<<销售管理>>

书籍目录

目录

第一部分 销售和 sales 管理背景知识

第1章 销售过程及其管理

第2章 组织购买者与购买过程

第3章 销售中的沟通

第4章 销售与销售管理的激励

第5章 销售的伦理和法律问题

第二部分 人员推销过程

第6章 推销过程 事前准备

第7章 推销过程 销售展示

第8章 推销过程一 达成交易

第9章 推销过程 处理异议

第10章 推销过程 售后跟踪

第三部分 销售队伍管理

第11章 销售队伍的管理

第12章 销售队伍的组织

第13章 销售人员的挑选与聘用

第14章 销售人员培训

第15章 销售预测、销售目标及销售预算确定

第16章 销售人员报酬

第17章 销售人员业绩评估

案例

公司索引

索引

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>