

<<如何系统规划销售组织与业务>>

图书基本信息

书名：<<如何系统规划销售组织与业务>>

13位ISBN编号：9787301065037

10位ISBN编号：7301065035

出版时间：2004-7

出版时间：北京大学出版社

作者：秦毅

页数：162

字数：145000

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>

<<如何系统规划销售组织与业务>>

内容概要

商场如战场，销售队伍就是企业占领市场的先头部队，但是销售队伍却往往无法让公司和销售经理满意，其根源就在于企业普遍缺乏一整套建设与管理销售队伍的体系。

《打造金牌销售团队》系列教程从销售队伍的规划、培养、控制、激励等方面入手，系统讲授如何打造销售队伍的“整体势能”，帮助销售经理从“见招拆招、触景生情”式的管理，逐步走向系统和规范，进而打造出能征善战的销售团队。

<<如何系统规划销售组织与业务>>

作者简介

秦毅，实战派销售专家，销售管理培训专家。

北京大学光华管理学院营销管理专项MBA，国际注册咨询师。

现任多家国内知名管理顾问公司在销售管理专项的首席特聘顾问，北京大学企业家研修中心营销管理专项特聘讲师。

<<如何系统规划销售组织与业务>>

书籍目录

第1章 销售队伍现存问题与原因分析 销售队伍常见的六个问题 针对销售队伍存在问题的调查 最令销售经理头痛的六个问题 问题背后的原因剖析 针对队伍的管理体系设计不当 针对销售活动过程的管理控制不够 针对销售人员的系统培训不到位 系统解决销售队伍问题的思路第2章 销售模式的核心分类、相同的管理方式为什么会产生不同的管理效果 销售模式的核心分类：效率效能分类法 效能型销售 效率型销售 不同销售模式对管理风格的要求、 效率型销售对管理风格的要求 效能型销售对管理风格的要求 两种销售模式的共同特点 最终目标一致 目的都是要造出最接近成功的团队状态 都尽力追求自成体系的成熟风格、 效率与效能，你中有我、我中有你第3章 系统规划“六步法”之一：销售目标的设计与分解第4章 系统规划“六步法”之：关键业务流程的梳理第5章 系统规划“六步法”之：市场划分与内部组织设计第6章 系统规划“六步法”之：销售人员的数量和薪酬体系设计总结回顾参考答案参考书目

<<如何系统规划销售组织与业务>>

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>