

<<销售管理分析与决策>>

图书基本信息

书名：<<销售管理分析与决策>>

13位ISBN编号：9787301112519

10位ISBN编号：7301112513

出版时间：2006-11

出版时间：北京大学出版社

作者：英格拉姆

页数：436

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>

<<销售管理分析与决策>>

内容概要

本书的特色： 全新的开篇案例：所有模块的开头都会有一个开篇简介，其中一般会介绍一个最新的、真实的公司案例，指出模块中将会讨论的重点，为教材的讨论打好基础，并引发读者的兴趣。

案例：教材中包括许多或短的案例。

每一模块末尾的短篇案例都非常适合作为布置书面作业、鼓励课堂讨论和角色扮演练习之用。

篇幅较长的案例是进行全面的分析或团体演进的最佳素材。

角色扮演：每个模块中的“道德困境”、案例中的角色扮演，使读者可以置身于现实复杂的道德和销售管理情境中。

模块末尾的应用练习：每一模块末尾的应用练习，第6版进行了全部更新。

许多练习要求使用Internet，学生非常乐于参与其中。

本书系英文原版教材的第6版，除了继续强调针对不同消费者群体使用不同销售战略的重要性，同时也一如既往地注重整合公司、营销和销售战略，此外还将最新的销售管理研究和优秀销售组织的最佳真实实践结合在一起。

第6版还将模块末尾的应用练习都做了更新。

本教材适用于本科生、研究生、MBA的销售管理课程。

<<销售管理分析与决策>>

作者简介

Robert W . Ingram科罗拉多州立大学的营销系主任和教授。

博士是亚拉巴马大学Culverhouse会计学院的Ross-Culverhouse讲席教授，讲授财务会计课程。

曾任美国会计学会教育部主任、会计教育改革委员会成员和会计教育研究杂志《会计教育问题》编辑。

。

被誉为教学水平最高的会计学

<<销售管理分析与决策>>

书籍目录

模块1——变化中的销售管理世界第一部分：描述个人销售职能 模块2——个人销售概述 附录2：销售职业第二部分：确定销售职能的战略角色 模块3——组织战略和销售职能 模块4——销售的组织结构和销售队伍部署 附录4：进行预测第三部分：建立销售人员队伍 模块5——销售队伍的人员补充：招聘与人员选择 模块6——销售队伍的持续发展：销售人员培训第四部分：指导销售队伍 模块7——销售管理、领导与监督 模块8——激励与奖励机制管理第五部分：确定销售队伍的有效性与工作绩效 模块9——评估组织的有效性 模块10——评估销售人员的工作绩效案例词汇表注释索引

<<销售管理分析与决策>>

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>