

<<销售管理原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<销售管理原理与实务>>

13位ISBN编号：9787508487656

10位ISBN编号：7508487656

出版时间：2011-8

出版时间：水利水电出版社

作者：易正伟，敖旭鹏 主编

页数：261

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>

## <<销售管理原理与实务>>

### 内容概要

本书系统介绍了销售管理的基本原理、知识、方法和工具。全书内容分为销售管理认知、销售计划管理、销售组织管理、销售人员管理、销售过程管理、销售网络管理、客户管理和销售物流管理八大教学情境。按照销售管理工作过程的逻辑层次展开，便于读者学习和理解。

本书主要为高职高专市场营销专业学生编写，同时也可作为广大销售实践工作者和有志于从事销售工作人士的参考用书。

## <<销售管理原理与实务>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 单元一 销售管理认知

##### 项目一 理解什么是销售

任务1 掌握销售的基本概念

任务2 掌握销售的要素

任务3 理解销售与推销、销售与营销、推销与营销的关系

任务4 了解销售在中国的发展

任务5 了解销售的最高境界是什么

任务6 了解销售的未来是什么

##### 项目二 理解什么是销售管理

任务1 理解销售管理的含义

任务2 掌握销售管理的内容

任务3 熟悉销售管理的程序

##### 项目三 了解销售管理的未来发展趋势

任务1 了解当前销售环境的变化

任务2 了解知名营销专家对销售管理发展趋势的判断

任务3 把握销售管理的未来发展趋势

##### 项目四 熟悉销售管理主要岗位、职责及任职要求

任务1 熟悉销售人员职业发展通道

任务2 熟悉销售管理的主要岗位、职责及任职要求

#### 单元二 销售计划管理

##### 项目一 了解销售预测管理

任务1 了解销售预测

任务2 了解销售预测的程序

任务3 了解销售预测的方法

##### 项目二 理解销售目标管理

任务1 理解销售目标管理的含义

任务2 熟悉销售目标的内容

任务3 理解销售目标值的确定方法

任务4 了解销售目标管理的步骤

##### 项目三 了解销售预算管理

任务1 了解销售预算的含义及意义

任务2 了解编制销售预算的方法

任务3 熟悉销售预算的内容

任务4 了解销售预算的编制步骤

##### 项目四 学会制定销售计划

任务1 理解销售计划的含义及分类

任务2 理解销售计划制定的原则

任务3 了解销售计划编制的步骤

任务4 掌握销售计划的内容及编制方法

#### 单元三 销售组织管理

##### 项目一 理解销售组织的职能

任务1 理解销售组织的含义

任务2 理解销售组织的职能

##### 项目二 了解销售组织的设计

## <<销售管理原理与实务>>

任务1 理解销售组织设计的影响因素

任务2 了解销售组织设计决策

任务3 了解销售组织设计的原则

任务4 了解销售组织设计的步骤

项目三 熟悉销售组织结构的主要类型

任务1 了解与组织结构有关的几个关键因素

任务2 熟悉销售组织结构的主要类型

任务3 了解销售组织结构未来发展趋势

项目四 了解销售组织的改进与发展

任务1 了解销售组织是变化的

任务2 了解销售组织现存问题及原因

任务3 了解销售组织的改进与发展

单元四 销售团队建设

项目一 了解销售团队的构成要素

任务1 了解团队及销售团队的含义

任务2 了解销售团队的构成要素

任务3 了解高效团队的特点

项目二 理解销售团队建设的内容

项目三 了解销售团队领导的选择

任务1 了解领导的含义

任务2 了解成功销售团队领导的必备条件

项目四 了解销售经理如何领导销售团队

任务1 了解销售经理的权力构成

任务2 了解销售经理的领导行为与活动

任务3 了解销售经理的领导方式

任务4 了解销售经理如何领导销售团队

单元五 销售人员的招聘与培训

项目一 理解合格销售人员的条件

任务1 理解合格销售人员的必备条件与技能

任务2 理解不同行业对销售人员的要求

任务3 理解不同企业对销售人员的要求

任务4 理解影响销售人员胜任度的因素

项目二 熟悉销售人员的招聘与录用

任务1 熟悉销售人员的招聘与录用的程序

任务2 熟悉销售人员候选人的来源

任务3 熟悉销售人员甄选的方法

任务4 理解销售人员招聘与录用过程中应注意的问题

项目三 熟悉销售人员的培训与辅导

任务1 理解销售人员培训与辅导的重要性

任务2 熟悉销售人员培训管理流程

任务3 了解销售人员训练中常见的问题

任务4 熟悉如何对销售人员进行系统培训

单元六 销售人员的薪酬与激励

项目一 熟悉销售人员的薪酬管理

任务1 熟悉销售人员薪酬的主要内容

任务2 了解销售人员薪酬管理的原则

任务3 了解销售人员薪酬设计的影响因素

## <<销售管理原理与实务>>

任务4 了解销售人员薪酬设计流程

项目二 熟悉销售人员薪酬方案的类型与选择

任务1 熟悉销售人员薪酬方案的类型

任务2 了解销售人员薪酬制度的选择

项目三 了解什么是激励

任务1 了解激励的含义及意义

任务2 了解激励的类型

任务3 了解激励的过程与机制

任务4 了解有关激励的经典理论

项目四 理解销售人员的激励管理

任务1 理解销售人员工作状态变化的规律

任务2 理解影响销售人员工作状态的“八只拦路虎”

任务3 掌握有效激励销售人员的方法

单元七 销售人员绩效考评

项目一 理解销售人员绩效考评

任务1 理解销售人员绩效考评

任务2 理解销售人员绩效考评的作用

任务3 了解销售人员绩效考评的流程

任务4 了解如何保证销售人员绩效考评的公平性

项目二 熟悉销售人员绩效考评的内容

任务1 熟悉销售绩效考评的内容

任务2 熟悉销售人员业绩之外的考评要素

任务3 了解销售人员绩效考评的误区

项目三 掌握销售人员绩效考评的方法

任务1 掌握常用的销售人员绩效考评方法

任务2 了解销售人员绩效考评的信度与效度问题

单元八 销售过程管理

项目一 理解销售管理过程

任务1 理解销售管理过程

任务2 理解销售过程管理的重要意义

.....

单元九 销售网络管理

单元十 销售区域与终端管理

单元十一 客户管理

单元十二 销售物流管理

参考文献及参考资料

## <<销售管理原理与实务>>

### 章节摘录

版权页：插图：（5）交易营销是有限的顾客参与和适度的顾客联系；关系营销却强调高度的顾客参与和紧密的顾客联系。

2.从个人推销到团队推销过去，在企业里销售精英大行其道；但是，在今天，超级明星式的销售人员的重要性在许多销售组织内的作用正在下降，特别是当销售的重点从销售产品转向解决顾客问题、增加顾客价值时。

在许多情况下，一个人不可能拥有判断和解决顾客问题所需要的全部知识和技巧。

此时，就需要某种类型的团队一起工作。

这种团队协作可以是在销售组织内不同的个人之间，也可以是在销售和市场营销部门之间，或者是在企业内不同职能部门之间。

虽然已有许多不同的团队协作方法，但是从个体向团队转化有不断增长的趋势。

3.从关注销售量到注重销售效率一个销售组织的基本任务就是将产品销售出去，达到理想的销售量。

在以往，对销售人员和销售经理的评估与奖励通常是依据其在一定时间内完成的销售量来进行的。

但是，今天许多企业发现同样的销售额给企业带来的效益是不一样的。

因此，许多销售组织不再只关注于“为销售而销售”（只重销售量），而是关注销售利润。

这就使得销售管理关注点从单纯的销售量转向了销售效率。

销售管理的效率导向，要求销售人员更有效地或效率更高地做事，在成本一定的条件下能够完成更多的销售量。

4.管理方式从依赖职权发展到依靠领导者个人魅力过去许多销售组织都采用传统科层式的组织架构，销售经理主要利用职权对下属的活动进行控制，以实现预期目标。

现在的销售组织多采用团队合作的方式开展工作，团队中每个成员按照自己的能力完成团队赋予的任务，团队领导的主要工作是激励其成员完成任务。

## <<销售管理原理与实务>>

### 编辑推荐

《销售管理原理与实务(市场营销专业)》中国高等职业技术教育研究会科研项目优秀成果。全书结构清晰，逻辑性强，便于读者学习和理解，适应高职高专人才培养要求，强调“理论够用，突出实践”，针对中国销售及销售管理的特殊性，精心选编了大量“小而精”且贴近实际的本土化案例，精心编排了“案例点击”、“小知识”、“课堂互动”和“管理故事”等小栏目，增强了内容的知识性、趣味性和实践性。

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>