

<<新销售人员管理>>

图书基本信息

书名：<<新销售人员管理>>

13位ISBN编号：9787801470263

10位ISBN编号：7801470265

出版时间：2003-08

出版时间：企业管理出版社

作者：盖国梁

页数：286

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>

<<新销售人员管理>>

内容概要

销售人员管理可谓是销售管理的经典内容和核心据，这是因为销售人员是执行销售活动的载体，也是销售活动中最具创新性的因素。

《新销售人员管理（第2版）》系统地就销售人员的 management 问题进行了解析，详细介绍了销售队伍的组建、销售人员的招募、训练、激励、领导、薪酬、绩效评估等环节的具体方式方法，提供了大量的实用范例和工具，论述了销售队伍的关键——销售经理的成功要件，这些能确保企业锤炼出一支素质高、结构合理、充满活力和创造性的专业销售队伍。

<<新销售人员管理>>

书籍目录

第一章 组建销售队伍1.1 组建销售队伍概述1.2 销售队伍设计及确定销售人员数目的方法1.3 销售组织结构1.4 销售区域设计及管理第二章 销售人员的招募2.1 销售人员的重要性2.2 销售人员招募须知2.3 制定招募工作计划2.4 招募的途径2.5 如何通过报纸招募2.6 甄选的程序与方法2.7 面谈技巧2.8 招募应该避免的错误附录：优秀销售人员的一般特征第三章 销售人员的训练第四章 销售人员的激励第五章 销售人员薪酬及费用管理第六章 销售人员行动管理第七章 销售人员的业绩评估第八章 销售经理成功的要件第九章 销售人员管理范例

<<新销售人员管理>>

编辑推荐

1998年，派力推出了《销售经理管理实战丛书》，包括《销售人员管理》、《销售业务管理》、《销售通路管理》，这是中国迄今为止第一套为销售经理们提供的销售管理完全全解决方案，受到了市场的热烈欢迎。

这套书使销售经理们在理论上得到进一步的提升，在销售管理实践中得到了更好的指导。

<<新销售人员管理>>

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>