

<<新销售业务管理>>

图书基本信息

书名：<<新销售业务管理>>

13位ISBN编号：9787801470270

10位ISBN编号：7801470273

出版时间：2003-8

出版时间：企业管理出版

作者：祁小永等

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>

<<新销售业务管理>>

内容概要

本书针对销售部门散布面广、开放性强、流动性大、对象复杂等特点，根据国内外优势公司的经验，立足于形成区别于企业其他部门的组织模式、管理思想和调控机制等。以组织模式为总体架构，以管理思想调控机制为支点，概括性地分理出了区域型、产品型、顾客型三种模式，并在每一种模式下，浓度地分析、界定了销售区域及其责任和配额的计划和管理工作。同时，总结性的提供了具有相当概括性的一系列岗位职责制度，以作为基本性范例，并明确了各岗位的任务。

<<新销售业务管理>>

书籍目录

第一章销售业务流程

- 1.1销售业务流程概述
- 1.2客户类型
- 1.3销售模式
- 1.4企业型销售的销售业务流程

第二章销售组织建设

- 2.1销售组织概述
- 2.2销售组织的设计原则
- 2.3销售组织模式
- 2.4销售组织的发展

第三章销售预测

- 3.1销售预测的基本概念
- 3.2预估潜力和预测销售
- 3.3影响销售预测的因素
- 3.4销售预测的指导原则
- 3.5销售预测的过程与模式
- 3.6销售预测方法

第四章销售计划

- 4.1销售计划的内容
- 4.2销售计划的制订
- 4.3销售计划的制订范例

第五章销售预算

- 5.1销售预算及其作用
- 5.2销售预算的内容
- 5.3确定销售预算水平的方法

<<新销售业务管理>>

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>