

<<新编销售人员管理必备制度与表格>>

图书基本信息

书名：<<新编销售人员管理必备制度与表格>>

13位ISBN编号：9787801971814

10位ISBN编号：7801971817

出版时间：2005-3

出版时间：企业管理出版社

作者：本书编写组

页数：352

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>

<<新编销售人员管理必备制度与表格>>

内容概要

《新编销售人员管理必备制度与表格》就销售人员管理过程中使用的一些制度与表格进行了梳理和归类，希望能够有助于问题的解决和销售业务的增长。

书籍目录

第1章销售人员的组织1.1销售组织设计时应考虑的主要因素1.2销售组织及设计原则1.3销售组织设计的程序1.4销售组织模式及特点1.5销售部门的主要活动1.6销售部门与市场部门的主要职责1.7销售经理的职责1.8销售人员的基本职责1.9销售代表职位说明书范本1.10确定销售人员数目的方法第2章销售人员的招聘与选拔2.1聘用销售人员的政策及程序2.2销售人员招聘与测试制度2.3建立销售人员聘用制度2.4销售人员人力资源规划表2.5销售人员状况记录表2.6销售人员增补申请表2.7销售人员调动申请表2.8销售人员调职申请表2.9销售人员甄选程序2.10销售人员招募须知2.11销售人员应聘登记表(一)2.12销售人员应聘登记表(二)2.13销售人员应聘面试表2.14销售人员面试记录表2.15销售人员应聘面试比较表2.16销售人员应聘复试表2.17销售人员应聘甄选报告表2.18销售人员招聘工作计划表2.19销售人员招聘追踪报告表2.20公司销售人员招聘流程图2.21公司销售人员招聘程序2.22公司销售人员面试指导书2.23公司销售人员面谈结构内容2.24销售人员面试时的100个关键问题2.25怎样才能发现一名优秀的销售经理第3章销售人员的上岗与离职3.1销售人员任用办法3.2销售人员试用申请及考核表3.3销售人员试用通知书3.4销售人员报到手续表3.5销售人员职前介绍表3.6销售人员试用标准表3.7销售人员试用表3.8销售人员试用协议书3.9销售人员试用评核表3.10销售人员聘用合同书3.11销售人员辞职管理办法3.12销售人员离职面谈记录表3.13销售人员离职申请表3.14销售人员离职通知单3.15销售人员离职单3.16销售人员免职通知单3.17销售人员离职移交手续清单3.18销售人员业务交接报告表第4章销售人员的职务分析与岗位职责4.1销售总监岗位职责4.2销售总监秘书岗位职责4.3销售经理岗位职责4.4客户经理岗位职责4.5渠道经理岗位职责4.6销售工程师岗位职责4.7商务代表岗位职责4.8商务助理岗位职责4.9销售主管岗位职责4.10销售代表岗位职责4.11电话销售代表岗位职责4.12医药销售代表岗位职责4.13销售助理岗位职责4.14销售统计员岗位职责4.15促销主管岗位职责4.16促销员岗位职责4.17发货与统计主管岗位职责4.18发货员岗位职责4.19销售会计岗位职责4.20销售行政文员岗位职责4.21计调主管岗位职责4.22计划员岗位职责4.23调度员岗位职责4.24档案管理员岗位职责4.25销售培训主管岗位职责第5章销售人员的培训与教育5.1销售人员培训实施办法5.2销售人员培训制度5.3销售人员培训规定5.4销售人员培训程序5.5销售人员培训需求调查表5.6销售人员年度培训计划表5.7新进销售人员培训计划表5.8新进销售人员培训成绩考核表5.9在职销售人员培训计划表5.10在职销售人员训练费用申请表5.11在职销售人员培训测验表5.12销售人员个人培训记录表5.13销售人员培训考核表5.14企业培训销售人员反馈表5.15企业培训销售人员评估表5.16销售人员培训与教育管理办法5.17销售人员入职培训管理规定5.18销售人员训练课程表5.19销售人员业务素质培训表5.20销售人员实地训练进行表5.21药店销售人员培训实例第6章销售人员的销售业务管理6.1销售计划表6.2月份销售计划表6.3销售预算计划表6.4促销工作计划表6.5促销活动计划表6.6销售人员行动计划表6.7销售人员客户拜访计划表6.8销售人员客户拜访报告表6.9销售人员拜访日报表6.10销售人员销售毛利日报表6.11销售人员业务预定及实绩报告表6.12销售款状况日报表6.13销售业务状况报告表6.14销售日报表6.15营业日报表6.16销售人员工作日报表6.17销售人员业绩增减月报表6.18月份销售实绩统计表6.19月份销售日报表6.20销售收款计划表6.21赊销货款回收状况报告书第7章销售人员的考核与评估7.1销售人员考核办法7.2销售人员奖惩办法7.3销售人员绩效考核流程图7.4促销人员检查表7.5促销人员考核表7.6直销人员考核表7.7销售人员试用期考核表7.8销售人员基本能力检测表7.9销售人员人事考核表7.10销售人员能力考核表7.11销售人员综合考核表7.12销售人员年度工作质量标准及年度考核表7.13跳槽销售人员业绩考核表7.14销售部主管能力考核表7.15销售经理能力考核表7.16销售经理综合素质考核表7.17选拔销售经理候选人评分表7.18销售部业绩考核表7.19销售部门业务能力考核表7.20对销售人员工作评估正确度测评7.21销售人员评估细则及评估表7.22销售人员主观考核记分表7.23销售人员工作考核记录表(主观考核记分表附表)7.24商务代表工作考评记分表7.25销售人员相对业绩指标考核记分表第8章销售人员的薪酬与福利8.1销售人员薪酬制度的设计原则8.2建立销售人员薪酬制度的程序8.3销售人员薪酬类型比较表8.4销售员工资管理规定8.5销售员工资管理办法8.6销售人员奖金管理办法8.7销售人员奖金发放办法8.8销售员工资设计模型8.9销售人员薪资核准表8.10销售员工资提成计算表8.11销售员工资表8.12销售员工资明细表8.13销售人员调薪表8.14销售人员变更工资申请表8.15销售人员奖金核定表(一)8.16销售人员奖金核定表(二)8.17销售人员统一薪金等级表8.18销售人员提成比例一览表8.19兼职销售人员奖金提成核定表8.20销售干部奖金核定

<<新编销售人员管理必备制度与表格>>

表8.21销售人员福利金申请表8.22销售人员重大伤病补助申请表8.23销售人员婚丧喜庆补贴申请表8.24销售人员旅游活动费用补助申请表8.25某公司销售人员薪酬制度范例8.26某公司销售人员福利制度第9章销售人员管理范例9.1销售人员管理方案9.2销售人员管理办法9.3销售人员考核细则9.4销售人员激励细则9.5销售人员客户拜访管理办法9.6销售拜访作业计划查核细则9.7销售工作日报表审核制度9.8销售人员士气调查管理办法9.9某公司销售人员管理规定9.10促销和直销人员管理范本9.11某公司销售人员薪酬及考核晋升制度9.12某商店销售人员管理规定第10章销售经理的塑造10.1销售经理的基本素质与能力10.2销售经理的五大任务10.3优秀的销售经理应该具备的知识10.4销售经理成功的主要要素10.5销售经理如何建立影响力10.6销售经理的影响力记分表10.7销售经理的五类领导方式及选择10.8销售经理管理部属的技巧10.9销售经理自我检测10.10销售经理管理准则

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>