

<<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：9787802555426

10位ISBN编号：7802555426

出版时间：2010-6

出版时间：企业管理出版社

作者：《新编销售人员管理必备制度与表格》编委会 编

页数：308

字数：335000

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

搞好销售工作，首先是要搞好销售管理工作。

许多企业销售业绩不佳，如产品销售不畅、应收账款一大堆，销售人员没有积极性、销售费用居高不下等问题。

这不单纯是由于销售策略不正确、销售人员不愿努力。

也是销售管理工作不到位的缘故。

因此。

我们就编写了这本书，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 销售周报表 6.16 四季实绩报表 6.17 营业日报表 6.18 销售人员工作日报表 6.19 销售人员业绩增减月报表 6.20 月份销售实绩统计表 6.21 月份销售日报表 6.22 销售收款计划表 6.23 赊销货款回收状况报告书 6.24 销售人员实绩综合报表

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 and 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 销售人员工资管理规定 8.5 销售人员工资管理办法 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 销售人员工资设计模

<<新编销售人员管理必备制度与表格>>

型 8.9 销售人员薪资核准表 8.10 销售人员工资提成计算表 8.11 销售人员工资表 8.12 销售人员工资明细表 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~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 销售经理的职责和权限 10.4 优秀的销售经理应该具备的知识 10.5 销售经理成功的主要要素 10.6 销售经理如何建立影响力 10.7 销售经理如何激励员工 10.8 销售经理的影响力记分表 10.9 销售经理的五类领导方式及选择 10.10 销售经理管理部属的技巧 10.11 销售经理自我检测 10.12 销售经理管理准则

编辑推荐

你想成为一个具有“领导潜质”和市场“控制能力”的销售人员吗？
你想知道销售人员应该具备怎样的心态去迎接挑战呢？
你想知道如何有效地引导客户朝着对销售人员有利的方向进行决策吗？
翻开本书，答案将为你揭晓。

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>