

<<销售业务实务>>

图书基本信息

书名：<<销售业务实务>>

13位ISBN编号：9787811226140

10位ISBN编号：7811226146

出版时间：2009-3

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：谢宗云

页数：206

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>

<<销售业务实务>>

内容概要

《销售业务实务》能够较好地满足在快消品企业从事销售业务工作的销售人员所需要的知识与技能。

除此之外，对于销售业务员所销售的产品、所面向的客户群体、所采用的销售渠道与销售模式等都具有较强针对性的讲述，而不是一般通用教材的泛泛而谈。

教材体例情景化、情景内容分情景化（情景细化）、分情景结构程式化，是对传统教材编写的挑战与大胆创新。

《销售业务实务》中的一个大的情景其实是销售业务员岗位需要完成的一项大的工作任务，一个分情景其实是一项大任务下的分任务，分任务下又可分为若干个更小的任务，层层分解、相互连接，从而形成完整的任务体系。情景根据销售业务员的工作情景来设计，分为四个大的情景：第一，销售组织的认识与设计，主要阐述了初入销售职场的销售业务员对销售组织、销售岗位、销售制度等方面的认识与理解应具备的知识。

第二，客户开发，主要阐述了销售业务员如何将潜在客户变为现实客户。

第三，客户拜访，主要阐述了销售业务员每次拜访客户时需要做的工作及技巧与方法。

第四，销售业务员的管理，主要阐述了销售业务员日常性的管理工作。

教材中每个分情景由四个部分，即案例导入、操作步骤、注意事项、课堂练习构成。

<<销售业务实务>>

书籍目录

全景案例情景一 销售组织的认识与设计分情景一 快消品及其销售的认识分情景二 企业销售组织机构的认识与设计分情景三 销售指标的认识与设计分情景四 销售业务员数量与薪酬的认识与设计分情景五 销售规章制度情景一 课外作业 公司销售组织方案设计情景二 客户开发分情景一 市场调查, 收集客户信息分情景二 联系客户, 拜访客户前的准备分情景三 建立良好的第一印象, 了解客户的需求分情景四 销售陈述分情景五 处理异议分情景六 达成销售协议情景二 课外作业 客户开发方案设计情景三 客户拜访分情景一 拜访客户前的规划设计分情景二 拜访前的准备工作分情景三 客户拜访情景三 课外作业 客户拜访方案设计情景四 销售业务员的管理分情景一 客户管理分情景二 超市大卖场管理分情景三 库存管理分情景四 铺货管理分情景五 销售促进管理分情景六 窜货管理分情景七 内务、行政与后勤管理分情景八 沟通管理情景四 课外作业 销售业务员的管理方案设计参考文献和网上资源

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>