

图书基本信息

书名：<<CD-R+VCD医药销售经理的管理能力提升(附赠6张VCD光盘+1张CD光盘+书) (平装)>>

13位ISBN编号：9787900663597

10位ISBN编号：7900663592

出版时间：2006年3月1日

出版时间：第1版 (2006年3月1日)

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>

内容概要

随着医药体制改革步伐的加快，医药企业之间的竞争日趋激烈，在此环境下，企业要想更好的生存与发展，必须不断加强销售团队、市场开发与保持、区域管理等方面的建设，这就对销售经理的综合素质提出了更高的要求。

本课程针对医药行业的特殊竞争环境，系统讲授了医药销售经理应该掌握的人员管理、区域管理、业务管理等方面的技能，使医药销售经理的管理能力、控制能力、领导素质得到大幅度提升，帮助企业打造一支高素质、高效率的销售队伍。

书籍目录

第一讲 销售经理应具备的管理职能

- 1.引言
- 2.销售经理的角色定位和岗位职责
- 3.销售经理的管理要素

第二讲 销售队伍的设计

- 1.销售队伍设计的考虑因素
- 2.销售队伍的结构设计
- 3.销售队伍的规模
- 4.销售队伍的薪金设计

第三讲 销售经理之人员管理（上）

- 1.引言
- 2.销售人员的招聘和辞退
- 3.销售人员的开发和训练

第四讲 销售经理之人员管理（中）

- 1.销售人员的辅导和协同拜访
- 2.销售人员的激励

第五讲 销售经理之人员管理（下）

- 1.目标管理
- 2.绩效考核

第六讲 区域管理（上）

- 1.区域市场的开发
- 2.市场竞争策略制订

第七讲 区域管理（中）

- 1.引言
- 2.销售目标的制订和分解
- 3.销售行动计划

第八讲 区域管理（下）

- 1.引言
- 2.销售跟进的过程
- 3.监控的关键点
- 4.销售跟进的方式

第九讲 业务管理（上）

- 1.引言
- 2.销售的预测
- 3.销售费用的预算和管理

第十讲 业务管理（中）

- 1.引言
- 2.销售渠道的设计
- 3.渠道的选择
- 4.渠道管理的重点

第十一讲 业务管理（下）

- 1.引言
- 2.客户管理
- 3.客户关系管理

第十二讲 团队建设

- 1.团队的概念和角色定位
- 2.团队的任务
- 3.如何激励团队的发展
- 4.如何激励行为的改变
- 5.如何鼓励团队的分工和合作
- 6.优秀团队的特点

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>