

《项目型销售与管理》

书籍信息

版次：1

页数：249

字数：164000

印刷时间：2007年01月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787111205081

内容简介

20%的大客户贡献80%的收入，由此可见，大客户对企业的利润而言，可谓举足轻重。现实中大客户业务操作起来难度很大，其具有独特的特点，需要特定的技能。本书针对大额产品行业的销售，提出了项目型销售与管理的系统方法和操作指南，内容包括客户内部采购流程、项目型销售推进流程和项目型销售成交管控系统。本书是根据作者对大客户销售问题的系统研究而编写的，对大客户销售及管理人员具有极佳的实用价值。

作者简介

丁兴良，国内第一个针对工业品行业的大客户营销培训讲师，现任上海江轩企业管理咨询有限公司首席培训专家，创办了国内首家“IMSC工业品营销研究中心”。2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”，是《前沿讲座》的特邀专家。历任英维思集团(中

目录

前言

第一章 项目型销售管理中的四大困惑

第一大困惑 20%销售精英带走大客户，怎么办

第二大困惑 销售管理靠关系与艺术吗

第三大困惑 销售团队该如何有效分工合作呢

第四大困惑 销售管理与预测是最难的吗

第二章 项目型销售与流程管理系统

项目型销售与流程管理概述

项目型销售与流程管理的构成

项目型销售与流程管理的独特卖点

第三章 案例

King公司(销售方)介绍

Temp公司(采购方)介绍

项目型销售流程案例

第四章 客户内部采购流程

客户内部采购流程概述

客户内部采购流程的八个阶段

第五章 项目型销售推进流程

项目型销售推进流程概述

项目型销售里程碑与成功标准

项目型销售人员的绩效考核

项目型销售管理的八个流程

第六章 项目型销售成交管控系统

项目型销售成交管控系统的特点

对单个项目进度的把握

对企业整体销售的把握

对企业销售异常的把握

企业销售预测

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)