

Auror: DONALDSON, Bill,

Titlu: *Managementul vanzarilor*

Localitate: București

Editură: CODECS

An: 2001

Nr. pagini: 393

Din cuprins:



Partea I Managementul vânzărilor în contextul marketingului

Capitolul 1. Rolul vânzării și al managementului vânzărilor în marketing

Capitolul 2. Tipurile de vânzări

Capitolul 3. Caracteristicile agenților de vânzări

Capitolul 4. Teorii despre cumpărare și vânzare

Capitolul 5. Interacțiunea cumpărător-vânzător și vânzarea relațională

Partea a II-a Organizarea activității comerciale

Capitolul 7. Tehnologia informațională, marketingul prin baze de date și sistemele informatice din domeniul vânzărilor

Capitolul 7. Prognozele și bugetele comerciale

Capitolul 8. Opțiuni de organizare a personalului de vânzări

Capitolul 9. Managementul teritoriului

Capitolul 10. Stabilitatea țințelor comerciale

Capitolul 11. Vânzarea pe piețele internaționale

Partea a III-a Managementul personalului de vânzări

Capitolul 12. Recrutarea și selecția

Capitolul 13. Instruirea

Capitolul 14. Conducerea și supervizarea

Capitolul 15. Remunerarea

Capitolul 16. Motivarea

Capitolul 17. Evaluarea și controlul

Capitolul 18. Probleme etice în activitatea comercială și în managementul vânzărilor

Studiul de caz 1: Compania Clyde Valley – materiale de construcții

Studiul de caz 2: George Houston Limited

Studiul de caz 3: Scope Financial Services Limited