

<<供应商管理>>

图书基本信息

书名：<<供应商管理>>

13位ISBN编号：9787561353240

10位ISBN编号：7561353243

出版时间：2011-2

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：王涛

页数：181

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>

<<供应商管理>>

内容概要

根据我国本土零售商普遍存在的问题和零售商在供应商管理领域中的十二个关键环节，全书内容分为十二章。

从第一章到第五章为第一部分，主要讨论零售商如何看待与供应商的合作本质，即讨论与供应商合作中的一些最基本的问题，包括与供应商合作的目的、态度、关系、合作深度、合作模式等；从第六章到第九章为第二部分，主要讨论零售商在选择供应商时，所应该考虑的一些基本原则，比如，确定供应商数量的原则，供货模式的选择原则，供应商的规模、性质等的选择原则等；从第十章到第十二章为第三部分，讨论了零售商在与供应商日常的合作中，应该如何看待双方利益的分配，当然，重点是讨论零售商如何在公平竞争(或者说是在以顾客为中心)的前提下，从销售供应商的产品中获得更多的利益。

<<供应链管理>>

书籍目录

序第一章 对待供应商的基本态度 第一节 零售商和供应商在经营目标上的冲突 第二节 零售商绝不能以供应商为导向 第三节 零售商坚持主见的障碍 第二章 与供应商合作关系的真相 第一节 与供应商合作关系的本质 第二节 与供应商合作关系的表现形式第三章 向供应商要费用还是要销售额 第一节 向供应商要费用还是要销售额的差异 第二节 向供应商要费用还是要销售额的选择时机第四章 与供应商合作的深度 第一节 向供应商要低价 第二节 在营销上的合作 第三节 在产品上的合作第五章 分类的经营方式：外包还是自营第六章 确定供应商数量的原则第七章 零售商的本土化方向第八章 选择与供应商的合作方式第九章 如何打破供应商的垄断第十章 评估供应商的市场竞争力第十一章 制定供应商的经策略第十二章 从评估供应商到供应商的自我评估参考文献后记

<<供应商管理>>

编辑推荐

购买： 过招：经销商全面突围 打对电话赚大钱 企业崛起：中国企业如何走出全球化的阴影
做品牌餐饮的经营秘密：实战管理三十六讲 NLP语言魔方海报：

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>