

<<新销售通路管理>>

图书基本信息

书名：<<新销售通路管理>>

13位ISBN编号：9787801470287

10位ISBN编号：7801470281

出版时间：1999-9-1

出版时间：企业管理出版社

作者：牛海鹏, 邢春亭

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>

<<新销售通路管理>>

内容概要

《新销售通路管理》

本书从销售通路设计、销售通路管理、销售通路评估（改进）三个环节入手，详细介绍了销售通路策略与设计、通路成员选择，销售通路管理流程，销售通路冲突与合作、通路成员评估与改进等的具体策略与动作方法，还给出了两大类通路成员（批发商、零售商）的管理手册。

<<新销售通路管理>>

作者简介

第一章分销通路概论

- 1.1 分销通路的概念
- 1.2 通路流程与通路功能
- 1.3 通路结构
- 1.4 通路模式

第二章定分销战略

- 2.1 且决胜千里的分销战略
- 2.2 制定通路战略
- 2.3 八种不同的通路战略

第三章通路设计与选择

- 3.1 通路设计
- 3.2 向通路成员分配任务
- 3.3 评价经销商
- 3.4 快速消费品的深度分销

第四章重分销商选择

- 4.1 分销通路的枢纽：批发商
- 4.2 直接面向消费者的零售商
- 4.3 选择合适的分销商

第五章通路冲突

- 5.1 通路冲突的类型与性质
- 5.2 通路冲突的原因
- 5.3 通路冲突解决方案

<<新销售通路管理>>

书籍目录

- 第一章 分销通路概论
- 第二章 制定分销战略
- 第三章 通路设计与选择
- 第四章 分销商选择
- 第五章 通路力：冲突与联合
- 第六章 代理商管理实务
- 第七章 经销商管理实务
- 第八章 特许经营管理实务
- 第九章 通路评估与改进
- 第十章 通路管理案例精选
- 附录：派力营销培训服务简介

<<新销售通路管理>>

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>