

<<分销>>

图书基本信息

书名：<<分销>>

13位ISBN编号：9787801477415

10位ISBN编号：7801477413

出版时间：2003-05

出版时间：企业管理出版

作者：李先国

页数：430

字数：463

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>

<<分销>>

内容概要

全书分三篇。

第一篇分销渠道规划。

这渠道经理的首要任务，主要从制定渠道战略、设计渠道层次、建立渠道关系、制定渠道政策四方面予以阐述。

第二篇分销方式选择。

分销渠道有多种，企业应选择其中的几种或多种来分销产品。

主要论述经销、零渠道分销、网络分销、销售代理、特许经营、连锁专卖、国际分销。

第三篇分销渠道管理。

这部分主要阐述渠道流程与渠道体系的管理与维护。

包括渠道流程管理、选择和激励渠道成员、评估渠道绩效、化解渠道冲突、渠道整合。

<<分销>>

书籍目录

- 第一篇分销渠道规划
- 第一章制定渠道战略
- 第二章设计渠道层次
- 第三章建立渠道关系
- 第四章制定渠道政策
- 第二篇分销方式选择
- 第五章销售代理
- 第六章特许经营
- 第七章连锁经营
- 第八章经销
- 第九章零渠道营销
- 第十章网络分销
- 第十一章国际分销
- 第三篇分销渠道管理
- 第十二章渠道流程管理
- 第十三章选择和激励渠道成员
- 第十四章评估渠道绩效
- 第十五章化解渠道冲突
- 第十六章渠道整合

<<分销>>

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>