

<<六步攻占区域市场>>

图书基本信息

书名：<<六步攻占区域市场>>

13位ISBN编号：9787801934048

10位ISBN编号：7801934040

出版时间：2006-7

出版时间：中华工商联合出版社

作者：曹玮

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>

<<六步攻占区域市场>>

内容概要

区域市场的营销是否卓有成效，在很大程度上决定于区域经理的能力和远见。

本书不仅把先进的营销理念、实用的销售技巧和经典的企业案例融为一体，更精选了大量区域经理必备的实用工具和工作表格，能够为区域经理们提供理念——方法——工具三位一体的帮助和指导，从而使区域经理们能够面对重重困境和挑战，带领一支充满自信、拥有竞争力以及高效率的销售团队，达到并超越开拓市场的业绩目标。

本书总结了世界一流企业所使用的区域销售策略、运作模式及应用工具，并在此基础上形成了一套行之有效的操作流程将区域市场的开拓划分为六个核心步骤：开拓区域市场的营销策略；销售团队的组建及训练；营销渠道的开发、建设与管理；经销商的开发与管理；大客户的选择与管理；区域市场的宣传与推广。

并使这六个步骤环环相扣，紧密联系。

无论你是区域经理、销售经理还是营销总监，乃至其他专业人士，都可以从本书提供的思想、方法和工具中受益。

<<六步攻占区域市场>>

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>