

<<重点零售客户管理>>

图书基本信息

<<重点零售客户管理>>

内容概要

这本书提供非常全面，具体以及实用的重点客户管理知识和工具。这些知识和具都已经被世界顶级公司所采用。

如何透过理代销售渠道的发展，来提高产品的销量是中国所有消费品厂商的重要课题。本书广泛地概述了重点客户的管理理念和方式方法，为现代企业加强其市场销售管理模式提供了一定的借鉴和参考价值，也为重点客户理论的发展起到了一定的推动作用。

<<重点零售客户管理>>

作者简介

谢鹏，1990—1998，北京大学国际关系专业，法学学士、硕士；1998—2000，广州宝洁公司，重点客户销售区域经理，是最早接受重点零售客户管理培训和实践的销售经理之一；2001—2003，上海庄臣公司，资深重点客户销售经理，曾经负责全国家乐福、大润发、欧尚的客户管理，并担任

<<重点零售客户管理>>

书籍目录

前言 第一章 现代零售业与重点零售客户 第一节 零售业的历史, 现状及趋势 1.1 现代零售业的历史 1.2 中国现代零售业的发展 1.3 零售行业的总体发展趋势 第二节 重点零售客户的管理理念 2.1 重点零售客户与传统销售客户的差异性 2.2 重点零售客户的管理理念:5G理念 第二章 重点零售客户管理模式:“双循环圈”模式 第一节 战略协调平台 1.1 联合评分表 1.2 联合生意计划 1.3 共享知识和信息 1.4 组织和个人人员的经常性接触 第二节 覆盖与供应链管理 2.1 贸易关系的建立 2.2 供、补化系统 2.3 库存管理 第三节 资金与利润管理 3.1 应收/应付资金的管理 3.2 利润的管理 第四节 满足和创造需求管理 4.1 终端展示 4.2 联合市场推广活动 4.3 品类管理..... 第五节 消费者调查研究 第三章 重点零售客户贸易谈判 第一节 基本的谈判知识 第二节 准备零售贸易谈判 第三节 零售谈判中常用的谈判技巧附录 图、表索引

<<重点零售客户管理>>

章节摘录

国际零售商的全球扩张与新兴市场本土的零售企业将展开激烈的竞争 在全球前20强的大型零售企业中，超过80%的企业都有海外业务。

如全球化程度最深的家乐福在32个国家和地区开展业务，麦德龙在23个国家和地区有业务，起步较晚的沃尔玛也在10个国家和地区开设了门店。

中国是最好的新兴市场的例子。

2002年9月5日，新任麦德龙中国区总裁杜哲思正式对外亮相，他宣称，在未来3~5年，麦德龙将在中国新开40多家连锁商场。

如果以新开一家商场耗资1500万欧元计，麦德龙在中国市场将至少新投资50亿元人民币，这将是此前8年投资总和的两倍。

麦德龙的新发展计划只是外商零售业在中国的一个缩影。

事实上，家乐福全球总部已经将中国列为最重要的投资市场，并计划到2005年在中国开设100个大卖场；一向谨慎，严格按照国内政策行动的沃尔玛也在2002年同时敲开了北京和上海的大门。

与此同时，国内零售业也凭借政策优势奋力发展。

2003年，上海百联集团成立。

这家由上海一百（集团）有限公司、华联（集团）有限公司、友谊（集团）有限公司、物资（集团）总公司4家大型企业归并整合，实现了商业、流通企业跨部门、跨行业的联合。

百联集团成立后，总资产规模近280亿元，销售收入近700亿元，拥有遍布全国的4000多家营业网点，基本涵盖了现代零售领域的所有业态。

百联集团作为零售业航母无疑将是今后本土零售企业对抗外资零售企业的重量级选手。

可以想见，随着中国加入WTO，零售行业将逐渐放开对外资的限制，国际巨头与本土优势零售商的竞争必然会和目前其他已经开放的行业一样激烈。

<<重点零售客户管理>>

媒体关注与评论

书评此书从原理开始全面阐述了重点零售客管理的方方面面，对于有丰富实践经验而缺乏理论知识的业务人员来讲，它是一个让经验“格式化”和提高的途径，理论之外，此书还有丰富的例子和一些实用技巧，是一个不错的自我提高，温故知新的工具。

本书包含了丰富的实践意义和很多新的见解。

如果你想成为优秀的Key Account Manager并希望在这个极具挑战和充满激情的工作上有所发展，我建议你认真阅读本书，并将当中那些有用的理论运用起来。

就实践性和通俗易懂的理论性而言，这是目前中国关于重点客户管理难得的一本好书。

“双循环圈模式”非常有助于销售人员从“全局”来理解实践重点客户生意的管理。

<<重点零售客户管理>>

编辑推荐

此书从原理开始全面阐述了重点零售客管理的方方面面，对于有丰富实践经验而缺乏理论知识的业务人员来讲，它是一个让经验“格式化”和提高的途径，理论之外，此书还有丰富的例子和一些实用技巧，是一个不错的自我提高，温故知新的工具。

巴黎欧莱雅品牌总经理 张耀东 本书包含了丰富的实践意义和很多新的见解。

如果你想成为优秀的Key Account Manager并希望在这个极具挑战和充满激情的工作上有所发展，我建议你认真阅读本书，并将当中那些有用的理论运用起来。

原和记黄浦集团屈臣氏蒸馏水总经理 王步丹

<<重点零售客户管理>>

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>