

<<决胜销售渠道>>

图书基本信息

书名：<<决胜销售渠道>>

13位ISBN编号：9787806542972

10位ISBN编号：7806542973

出版时间：1999-3-1

出版时间：广东海天

作者：邹树彬

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>

<<决胜销售渠道>>

书籍目录

总序

前言

1.销售渠道透视

2.渠道成员角色定位

3.销售渠道布局

4.销售渠道流程管理

5.控制与反控制

6.冲突与合作

7.渠道成员关系模式

8.新世纪的渠道革命

好书推荐

优秀网址

后记

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>