

图书基本信息

书名：<<G42逼经销商做超市动作分解(VCD)>>

13位ISBN编号：9787880156096

10位ISBN编号：7880156097

出版时间：1900-01-01

出版时间：北京大学音像出版社

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>

<<G42逼经销商做超市动作分解(VCD)>>

内容概要

对多数行业的企业而言，超市作为终端大卖场的主要代表，其在企业销售渠道中的地位非同寻常。但对大部分经销商而言，擅长做批发而不愿意做超市却是一个不争的事实，这无疑大大减弱了企业的整体销售力。在本课程中，魏老师将讲授解决这个问题的方法、动作、流程以及经销商沟通话术，让您轻松通过经销商将超市纳入您的销售阵营。

书籍目录

为什么中国企业做超市总是“不死即伤”
做超市必然面临的内部人员斗争的政策空白
原有经销商队伍成了最大的“阻力”
利用老经销商做超市的成本
逼经销商做超市的五个步骤
教经销商做超市的五个动作
经销商自身管理漏洞“修补”案例

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>