

<<渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<渠道管理>>

13位ISBN编号：9787115182296

10位ISBN编号：7115182299

出版时间：2008-8

出版时间：人民邮电出版社

作者：滕宝红 著

页数：170

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>

<<渠道管理>>

内容概要

本书结合国内企业经销商管理现状，对企业如何做好经销商的管理进行了深入的阐述。全书从制定经销商政策、经销商选择、经销商日常维护、核心经销商管理及窜货控制等几个方面予以阐述，对企业管理经销商，加强渠道管理与维护，以及解决企业与经销商的冲突等工作有非常重要的参考作用。

?本书实践性和可读性较强，适合企业营销管理人员、销售人员阅读与学习。

<<渠道管理>>

书籍目录

第1章 观念：正确认识经销商关系.1-1 传统认识的误区渠道体制渠道运作利害冲突渠道建设1-2 新型关系的定位企业需要经销商的原因企业需要经销商的意义第2章 定位：制定合理经销商政策2-1 返利政策返利的功能返利的目的返利的种类返利的形式返利的标准返利的系统2-2 促销管理2-3 价格管理2-4 应收款管理2-5 合同管理2-6 绩效管理2-7 冲突管理第3章 开发：如何选择优秀经销商第4章 拜访：做好经销商日常维护第5章 抉择：如何管理核心经销商第6章 治理：如何建立防窜货系统

编辑推荐

随着市场竞争的加剧，企业与经销商的关系越来越密切，交流也越来越频繁，企业和经销商的冲突也越来越多。

在这种情况下，企业如何激活经销商，做好经销商的管理工作呢？

本书结合国内企业经销商管理现状，从制定经销商政策，经销商选择，核心经销商管理及窜货控制等方面对企业如何做好经销商的管理进行了深入的阐述，提供了一系列可以参照执行的方法和手段，是一本难得的实践性读物。

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>