

<<渠道开发与管理>>

图书基本信息

书名：<<渠道开发与管理>>

13位ISBN编号：9787300173627

10位ISBN编号：7300173624

出版时间：肖建玲 中国人民大学出版社 (2013-05出版)

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>

<<渠道开发与管理>>

书籍目录

项目一 选择与开发渠道成员 任务1 确立渠道成员选择的原则与标准 任务2 开发渠道成员 任务3 管理渠道成员信用 项目二 制定渠道激励策略 任务1 编写渠道激励方案 任务2 制定销售型渠道激励策略 任务3 制定营销型渠道激励策略 项目三 管理渠道应收账款 任务1 制定应收账款管理制度 任务2 提高回款技巧 任务3 控制渠道新客户应收账款风险 项目四 管理渠道冲突 任务1 判定渠道冲突的性质 任务2 处理渠道冲突 任务3 认识窜货及其治理 任务4 维护与平衡渠道参考文献

<<渠道开发与管理>>

编辑推荐

很多企业常败于品牌不力和渠道失败，因此如何通过渠道管理创新来提升竞争能力，成为不少企业亟待解决的问题。

企业营销管理的一项重要内容就是营销渠道的开发与管理，它关系到企业能否成功地将产品打入市场、满足目标市场的需求、扩大产品销量、获取可持续发展的竞争优势。

现如今，获取可持续发展的竞争优势越来越难，中间商的地位日益强大，渠道开发与管理在今天已经成为市场营销专业的一门核心课程。

通过本课程的学习，旨在使学生对渠道开发与管理中的理论知识及其在企业中的实践应用有较深的理解，熟悉基本的营销渠道的分析、制定、实施等方法和工具，具备良好的渠道开发与管理的实际应用能力。

肖建玲主编的《渠道开发与管理(21世纪高职高专规划教材)》便是这样一本教材。

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>