

<<经销商管理（上下）>>

图书基本信息

书名：<<经销商管理（上下）>>

13位ISBN编号：9787301091746

10位ISBN编号：7301091745

出版时间：2005-7

出版时间：北京大学出版社

作者：魏庆

页数：436

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>

## <<经销商管理（上下）>>

### 内容概要

本书是作者集十余年一线销售实务经验原创编写而成。

就此课题，作者已先后为华龙集团、统一食品、美的集团、创维集团、伊莱克斯电器等近百家企业的营销队伍提供培训。

本书主要围绕厂家对经销商的选择、激励、煽动、日常拜访、销售政策制定、冲突解决、价格秩序维护、大客户更换等常见问题，给出实际操作和应对难题、破解残局的动作

这本书的特点是：凡人做凡事；你一定会感到，这本书所写的场景问题“昨天我还碰到过”“上周我带经历地”。

书中所写的都是一个销售人员工作中天天遇的凡人凡事。

理念到动作：本书是作者两门非常成熟的培训课程文字版，全书内容秉承一贯的“理念宣导落实到动作分解”培训风格，提炼经销商管理、区域市场管理过程中经常遇到的残局和难题，讲述破解办法，每一个理念都已经落实到具体动作分解，读者上午读完下午就能用！

<<经销商管理（上下）>>

作者简介

魏庆“理念到动作”营销培训创始人，主张“最有效的培训是把理念宣导落到动作分解”，让学员上午听完下午就能用。

## <<经销商管理（上下）>>

### 书籍目录

前言

本书导读

内容概述

上册

第一篇 建立正确观念 正视厂商关系

第二篇 新经销商的选择

第一节 经销商选择动作分解（上）

第一节 经销商选择动作分解（下）

第三节 经销商选择残局破解

第四节 经销商选择动作流程

第三篇 经销商谈判——激励合作意愿

第一节 经销商谈判的内功心法

第二节 新经销商谈判具体“套路”第一步——业务员声速建立专业形象

第三节 新经销商谈判具体“套路”第二步——让经销商感到安全

第四节 新经销商谈判具体“套路”第三步——让经销商感到一定会赚钱

第五节 新经销商谈判具体“套路”第四步——经销商谈判残局破解

下册

第四篇 经销商日常拜访与管理动作流程

第一节 经销商日常拜访与管理动作流程（上）

第二节 经销商日常拜访与管理动作流程（下）

第五篇 经销商政策制定“秘宗拳”

第六篇 与狼共舞——大客户的治理

第一节 与狼共舞——怎样和大客户和平相处

第二节 屠狼有术——怎样让恶性大客户“安乐死”

第七篇 冲货、砸价治理

第一节 根治冲货砸价（上）

第二节 根治冲货砸价（下）

第三节 预防二批接溃货和二批砸价

观点链接一

观点链接二

观点链接三

后记

## <<经销商管理（上下）>>

### 媒体关注与评论

书评魏庆“理念到动作”营销培训创始人，主张“最有效的培训是把理念宣导落实到动作分解”，让学员上午听完下午就能用。

基层业务代表做起，十二年一线实战营销经验，历任可口可乐公司、顶新国际集团、知名内资企业销售经理、品牌经理、销售总监。

先后为可口可乐、统一企业、TCL集团、美的集团等数百家提供系统营销培训。

多数权威营销媒体专栏撰稿，出版动作分解系列营养光碟和四套营销专著，其中专著《经销商完全手册》被娃哈哈集团、香港佳佳酱油、完达山集团原文收录为内训教材。

魏老师的培训最大的特点就是不但让你知道应该怎么用脑去思考问题，而且还教你学会应该怎么动手去解决问题。

所以我们一致认为，他的培训也许不是国内最好的，却是最适合我们的。

——华龙集团有限公司营销公司总经理 陈君 魏老师宣导的理念落实到动作的培训模式对本公司启发很大，培训课程整体设计针对性强，与营业所主任的日常工作息息相关，培训之后，对今后营业所主任的管理技巧、销售管理技巧帮助很大。

——广州统一企业总经理室职训课长 叶房恩 细节丰富，内容实用，表达生动。能够启发引导新员工，也能够帮助老员工总结提高。

——石药集团中诺药业（石家庄）有限公司总经理 李猛 这是我所参加过的培训活动中针对性、吸引力最强的一次，讲师具有丰富的实践经验和营销技巧，加上极强的课程表达能力，综合培训效果非常好。

——中粮集团鹏泰（秦皇岛）面粉有限公司副总经理 王森 魏庆老师的“从理念到动作”的培训给员工以很强的实战指导，动作的执行能够迅速地体现在实际工作中。

——美的生活电器事业部总经理 黄健

## <<经销商管理（上下）>>

### 编辑推荐

《经销商管理动作分解培训(上下)》是作者集十余年一线销售实务经验原创编写而成。

就此课题，作者已先后为华龙集团、统一食品、美的集团、创维集团、伊莱克斯电器等近百家企业的营销队伍提供培训。

魏老师的培训最大的特点就是不但让你知道应该怎么用脑（head）去思考问题，而且还教你学会应该怎么动手（hand）去解决问题。

所以我们一致认为，他的培训也许不是国内最好的，却是最适合我们的。

华龙集团有限公司营销公司总经理 陈君 魏老师宣导的把理念落实到动作的培训模式对本公司启发很大，培训课程整体设计针对性强，与营业所主任的日常工作息息相关，培训之后，对今后营业所主任的管理技巧、销售管理技巧帮助很大。

广州统一企业总经理室职业训课长 叶房恩 细节丰富，内容实用，表达生动。能够启发引导新员工，也能够帮助老员工总结提高。

受益匪浅。

堪称国内一流。

石药集团中诺药业（石家庄）有限公司总经理 李猛 这是我所参加过的培训活动中针对性、吸引力最强的一次，讲师具有丰富的实战经验和营销技巧，加上极强的课程表达能力，综合效果非常好。

中粮集团鹏泰（秦皇岛）面粉有限公司副总经理 王森 魏庆老师的"从理念到动作"的培训经员工以很强的实战指导，动作的执行能够迅速地体现在实际工作中。

美的生活电器事业部总经理 黄健

<<经销商管理（上下）>>

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>