

<<销售渠道规划与管理>>

图书基本信息

书名：<<销售渠道规划与管理>>

13位ISBN编号：9787504454737

10位ISBN编号：7504454737

出版时间：2005-8

出版时间：中国商业

作者：高云龙 编

页数：260

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>

<<销售渠道规划与管理>>

内容概要

《销售渠道规划与管理》是市场营销管理的重要组成部分，作为企业进入市场、实现产品价值与使用价值过程中的销售渠道决策与管理，近年来引发了企业界与学术界的广泛关注和深入探索，正在策略和战略层面上不断深化。

在市场竞争日益激烈的今天，销售渠道的规划与管理已成为企业取得竞争优势，提高谈判能力的重要砝码。

正因为如此，越来越多的企业将销售渠道的建设与维护当作大事来做。

带着与时俱进的使命感，为了满足我国企业经营实践的需要，切实为中国企业搭建国际化、信息化平台做点工作，为培养中、高级营销管理人才提供科学的高质

<<销售渠道规划与管理>>

书籍目录

编审说明前言第一章 销售渠道概述第一节 销售渠道及其功能第二节 销售渠道的基本结构第三节 销售渠道决策与管理复习思考题案例第二章 销售渠道成员第一节 制造商第二节 批发商第三节 零售商第四节 消费者第五节 代理商复习思考题案例第三章 渠道成员关系的构建与管理第一节 关系营销概述第二节 渠道成员关系构建第三节 销售渠道中的关系管理复习思考题案例第四章 销售渠道设计与开发第一节 渠道设计与开发基本原则第二节 销售渠道设计的制约因素第三节 网络化布局第四节 渠

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>