

<<经销商管理动作分解培训>>

图书基本信息

书名：<<经销商管理动作分解培训>>

13位ISBN编号：9787550202795

10位ISBN编号：7550202796

出版时间：2011-9

出版时间：京华

作者：魏庆

页数：316

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>

<<经销商管理动作分解培训>>

内容概要

本书是作者12年一线业务经验的总结和升华，再经过近10年的培训课堂的验证，浓缩而成的经销商管理宝典。

围绕经销商选择、谈判、煽动、激励、日常管理、经销商政策制定、价格冲突解决、经销商更换等实际操作问题，给出具体的解决方案。

作者以本书为教材，已为可口可乐公司、联想集团、统一企业、美的集团、恒安集团等企业提供了上百场企业培训。

2005年本书的初版获得读者的高度认可，成为统一企业、美的集团、石家庄制药、富士宝电器等40余家大型企业团购的内部培训教材。

<<经销商管理动作分解培训>>

作者简介

魏庆,实践经验：从基层业代做起，12年销售实战经验，历任可口可乐公司，顶新国际集团的知名企业的业务员、主管、销售经理、产品经理、企划总监、营销总裁等职。

培训主张：“理念到动作”营销培训创始人，主张“培训要把理念宣导落实到动作分解，让学员上午听完下午就能运用”。

专业资质：2002年初进入营销培训咨询行业，拥有近10年培训经验，先后为可口可乐公司、中国石油、联想集团、统一企业、美的集团、TCL集团、九阳家电、恒安集团、嘉里粮油、大自然木地板、富安娜家纺等国内外500余家企业提供营销培训。

客户口碑：众多大型企业连续邀魏庆老师作系列营销培训——统一企业先后31次、美的集团先后28次、TCL集团先后11次、恒安集团先后11次邀请魏庆老师做系列营销培训。

理论成果：国内多家营销专业媒体特约撰稿，著有《魏庆理念到动作营销培训文集》、《经销商完全手册》、《新品上市完全手册》，其10余套培训课程在国内50余家电视台热播。

<<经销商管理动作分解培训>>

书籍目录

升级版前言

升级版导读

课程概述

第一章 端正观念：多维度动态看厂商关系

第一节 厂商关系中的悖论

第二节 多维度看厂商关系

第二章 新经销商的选择

第一节 经销商的选择思路

第二节 经销商的选择标准

第三节 经销商选择残局破解

第四节 经销商选择动作流程

第三章 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“套路”一--建立专业形象

第三节 新经销商谈判“套路”二--让经销商感到安全

第四节 新经销商谈判“套路”三--一定会赚钱

第五节 新经销商谈判“套路”四--残局破解

第四章 经销商日常拜访动作流程

第一节 经销商日常拜访动作流程--服务模块

第二节 将小商日常拜访动作流程--客户管理和专业影响力模块

第五章 经销商政策制定“迷踪拳”

第一节 为经销商提供多维度商业价值

第二节 经销商的第一层需求：厂家诚信服务

第三节 经销商的第二层需求：安全经营，不会赔钱

第四节 经销商的第三层需求：持续的利润增长

第五节 经销商的第四层需求：经营管理能力的提升

第六节 经销商合同签订

第七节 经销商考核奖励政策

第六章 与狼共舞：大客户的治理

第一节 大客户是厂商自己养大的

第二节 如何与狼共舞--与大客户和平共处

第三节 屠狼有术--怎样让恶性大客户“安乐死”

第七章 冲货、砸价治理

第一节 预防冲货，全面了解冲货类型

第二节 对症下药，千方百计打冲货

第三节 预防二批冲货和二批砸价

观点链接一 有效的营销培训：从理念宣传落实到动作分解

观点链接二 营销人的营销技能模块清单

观点链接三 企业内部营销知识管理：肥水莫流外人田

观点链接四 新书简介《中小终端销售人员工作技能模型》

后记 营销人如何跳出职场潜规则--销售人员的成熟职业心理

<<经销商管理动作分解培训>>

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>