

<<分销渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<分销渠道管理>>

13位ISBN编号：9787564211547

10位ISBN编号：7564211547

出版时间：2011-8

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：吴宪和 编

页数：279

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>

## <<分销渠道管理>>

### 内容概要

吴宪和主编的《分销渠道管理（第2版）》定位于“管理”，因而用“管理”的视野来研究分销渠道问题，并据此构筑全书的框架结构。

法约尔曾率先提出管理五大要素或五大职能，即计划、组织、指挥、协调和控制，奠定了这一理论体系的基础。

当代管理职能学派继承了法约尔开创的思想，吸收了管理学发展的新成果，丰富和发展了管理要素或职能，以计划、组织、人员配备、领导、控制来执行管理职能和过程，在管理领域也有比较广泛的影响。

考虑到目前国内比较通行的理论体系和分销渠道研究的实际，本教材以计划、决策、组织、协调、控制、激励和创新来反映分销渠道管理的过程和内容。

## <<分销渠道管理>>

### 书籍目录

#### 再版前言

#### 第一章 概述

- 1.1 分销渠道概念及界定
- 1.2 分销渠道构成
- 1.3 分销渠道职能
- 1.4 分销渠道管理的对象、内容和原理

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

#### 第二章 分销渠道计划

- 2.1 分销渠道计划的原则构架程序
- 2.2 构架分销渠道计划的需求分析
- 2.3 确定目标
- 2.4 确定分销渠道的备选方案
- 2.5 分销渠道的评估与选择

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

#### 第三章 分销渠道的长度和宽度决策

- 3.1 分销渠道长度和宽度的类型
- 3.2 影响分销渠道长度和宽度决策的因素
- 3.3 直接分销渠道
- 3.4 间接分销渠道
- 3.5 分销渠道宽度

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

#### 第四章 分销渠道组织模式

- 4.1 松散型分销渠道模式
- 4.2 公司型分销渠道模式
- 4.3 管理型分销渠道模式
- 4.4 契约型分销渠道模式

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

#### 第五章 分销渠道的组织成员

- 5.1 生产商
- 5.2 批发商
- 5.3 零售商
- 5.4 辅助商
- 5.5 消费者

## <<分销渠道管理>>

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

### 第六章 分销渠道冲突和协调

6.1 分销渠道冲突

6.2 分销渠道冲突的处理

6.3 典型渠道冲突举要

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

### 第七章 分销渠道中的“五流”协调

7.1 分销渠道中的物流

7.2 分销渠道中的商流

7.3 分销渠道中的信息流

7.4 分销渠道中的促销流

7.5 分销渠道中的付款流

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

### 第八章 分销渠道控制

8.1 分销渠道控制概述

8.2 分销渠道评估

8.3 分销渠道控制力的来源

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

### 第九章 分销渠道激励

9.1 分销渠道激励策略

9.2 对中间商激励

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

### 第十章 分销渠道创新

10.1 分销渠道创新概述

10.2 网络分销渠道

10.3 分销渠道的创新趋势

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

参考文献



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>