

<<战略经销商管理>>

图书基本信息

书名：<<战略经销商管理>>

13位ISBN编号：9787798607918

10位ISBN编号：7798607919

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>

<<战略经销商管理>>

内容概要

100%的心力+100%的技巧 = 1000%的利益。

不管是销售亿万的企业，还是销售刚起步的企业，都不能仅仅将经销商当作单纯的市场“搬运工”，而应主动建立互相信任的合作关系，力求“主客共赢”！

<<战略经销商管理>>

书籍目录

第一集 提升经销商的境界

第二集 赢得经销商的信任

第三集 吸引经销商

第四集 经销商贵精不贵多

第五集 如何让经销商听话

第六集 摸清经销商的心思

第七集 留住经销商的心

第八集 分层次培育经销商

第九集 一线辅导的工具

第十集 与经销商一起做销量

第十一集 要感情也要利益

第十二集 精准考核经销商

<<战略经销商管理>>

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>