第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品分销渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<快速消费品分销渠道管理>>

13位ISBN编号：9787800878572

10位ISBN编号：7800878570

出版时间：2005-11

出版时间：中国发展出版社

作者：黄锐

页数：292

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

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品分销渠道管理>>

内容概要

本书以快速消费品行业内知名企业广泛采用的管理式垂直分销渠道系统为基础，提供了全套分销渠道管理方法，以纯操作系统的方式解答了诸如：如何有效地建立区域机构销售队伍？
如何进行经销商管理？
如何加强终端控制等分销管理中会遇到的实际问题。
本书实战性强，对发展中企业的职业经理人制定相关销售管理政策、编写企业文件带来切切实实的帮助。
并且能使读者迅速了解快速消费品企业销售管理的具体运作过程。

全书内容涵兽：区域分支机构的组织管理、分销商管理系统、经营部管理系统、大店管理系统、小店管理系统、二级区域分销商与二级批发商管理系统、其他活动管理、区域分支机构物流与仓储管理系统等。

本书可作为：职业经理人管理工具书。
销售人员业务素质提升自修读物。
营销类专业参考书目。

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品分销渠道管理>>

书籍目录

第1章　概述1.1　什么是快速消费品1.2　什么是分销渠道1.3　什么是分销渠道管理1.4　快速消费品分销渠道管理第2章　区域分支机构的组织管理2.1　分销组织常设职位2.2　建立区域分支机构2.3　区域分支机构管理制度2.4　区域分支机构日常工作要点2.5　区域分支机构销售计划目标管理第3章　分销商管理系统3.1　市场销售的灵魂：分销覆盖3.2　分销覆盖工作的基地：分销商3.3　选择分销商3.4　分销商动态管理3.5　窜货治理3.6　价格及价差管理3.7　账款管理3.8　渠道激励政策3.9　完善对分销渠道的管理第4章　经营部管理系统4.1　设立经营部4.2　经营部销售组织结构4.3　对经营部经理的管理4.4　市场代表的配置与管理4.5　市场代表的激励、培训与薪酬4.6　经营部生意系统管理第5章　大店管理系统5.1　大店5.2　大店管理的策略5.3　分销管理5.4　货架管理5.5　助销管理5.6　价格管理5.7　建立客户拜访制度5.8　大店市场代表的管理5.9　导购人员管理第6章　小店管理系统6.1　小店的概念6.2　小店分销的重要性6.3　制定小店销售目标6.4　小店组织保证体系6.5　小店区域管理设计6.6　小店分销代表日常客户访问规范6.7　对小店分销代表的日常管理第7章　二级区域分销商与二级批发商管理系统7.1　二级区域分销商设立的必要性7.2　二级区域分销商的管理要点7.3　区域分销商的发展模式7.4　二级批发商概述7.5　发展二级批发商第8章　其他活动管理8.1　集团购买管理8.2　制定促销方案8.3　执行促销方案8.4　快速消费品常用促销活动介绍第9章　区域分支机构物流与仓储管理系统9.1　库存管理的作用9.2　目标库存管理与确定订货量9.3　仓库选择及合同签订9.4　客户订单处理9.5　入库流程9.6　发货管理9.7　残损处理

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

本书特点：　　内容完整而系统。
提供了全套快速消费品企业分销渠道管理模块。
注重深入到分销渠道管理的每一个细部。
如大店管理系统之一的货架管理深入到货架种类、陈列位置、陈列方式、货架摆设方法等的标准操作；如提供分销渠道管理体系中涉及到的各种协议。
各章独立性强。
每一章为一个独立的操作体系，对应特定的销售职位，使读者可以根据其不同的职务背景有选择性地阅读。
完全实战手册。
强调可操作性、工具化，以管理文化与图表为主，读者可直接或间接选用。

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品分销渠道管理>>

编辑推荐

本书特点：　　内容完整而系统。
提供了全套快速消费品企业分销渠道管理模块。
注重深入到分销渠道管理的每一个细部。
如大店管理系统之一的货架管理深入到货架种类、陈列位置、陈列方式、货架摆设方法等的标准操作；如提供分销渠道管理体系中涉及到的各种协议。
各章独立性强。
每一章为一个独立的操作体系，对应特定的销售职位，使读者可以根据其不同的职务背景有选择性地阅读。
完全实战手册。
强调可操作性、工具化，以管理文化与图表为主，读者可直接或间接选用。
层次清晰、语言精炼，便于读者阅读与知识吸收。

第一图书网, tushu007.com

<<快速消费品分销渠道管理>>

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