

<<批发商>>

图书基本信息

书名：<<批发商>>

13位ISBN编号：9787801695208

10位ISBN编号：7801695208

出版时间：2004-1

出版时间：中国审计出版社

作者：童一秋 编

页数：314

字数：298000

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>

## <<批发商>>

### 内容概要

为了满足市场经济技术服务及提高批发商的服务水平，重塑批发商的整体形象；有利于市场经济的发展，我们编写《批发商》这部书，旨在为正在作业的批发商或正在想成为优秀的批发商提供必要的知识、技术操作能力。

书中分三大篇，全方位地叙述了批发商整个思路运作过程；体系结构严谨，思路清晰，语言通俗易懂，每章后还附有翔实的案例说明，便于加深理解。

同时还显得文章整体布局比较齐全；具人可读性、实用性、学术性三维一体，贯穿整个文章主题；便于读者学习使用。

## &lt;&lt;批发商&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 夯实基础 科学规划 第一章 批发业与批发商的发展 第一节 批发 第二节 批发商 第三节 我国批发业的变迁和发展 案例一 美英韩三国水果批发体系简介 案例二 农产品批发初尝电子商务 第二章 优秀批发商的塑造 第一节 批发商的自我定位 第二节 批发商的素质培养 第三节 批发商的经营观念 第四节 批发商的成功要素 第五节 批发商培训 案例一 享有盛誉的时装批发中心 案例二 沧州崔尔庄镇——全国最大的红枣批发市场 案例三 上海城隍庙佑门小商品市场有限公司 第三章 批发商经营创业规划 第一节 批发商业务经营 第二节 批发商经营思想和目标 第三节 批发商经营战略与策划 第四节 批发商开业分析 第五节 经营地址的选择 第六节 批发商经营项目的选择 第七节 批发商的开设流程 案例 大连金三角批发市场发展战略 第二篇 运筹帷幄 决胜商场 第四章 批发商分销渠道设计 第五章 市场调研分析与营销决策 第六章 供应商的选择与采购技巧 第七章 批发商品储运与库存控制技巧 第八章 销售业务经营与开拓 第九章 批发合同的订立与履行 第三篇 地规范经营 强化管理 第十章 应收账款的管理 第十一章 批发商的监督管理与法律责任 第十二章 批发商经营规范建设

<<批发商>>

#### 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>