

<<如何利用代理>>

图书基本信息

## <<如何利用代理>>

### 书籍目录

#### 第一章 绪论及一般原则

内部抑或外部

共同利益

合同和协议

目标

评估

#### 第二章 与广告代理商合作

背景资料

选择代理商

列出候选人名单

审查初始候选人名单

选择短名单

费用

新闻通告

精简短名单

代理小组

作出抉择

选择评估判别表

任命代理商

协议

支付代理服务费

激励代理商及其他

向代理商介绍情况

评估代理业绩

代理审查

内部要求

结束合作关系

遵守法规

查询地址

致谢

#### 第三章 与公关顾问合作

目的

公关界的结构

选择初始候选人名单

你的最终选择

任命顾问

合同或协议

为公关服务付款

激励公关顾问

评估和检验

评估顾问公司

内部需求

查询地址

#### 第四章 如何开展促销

促销领域的结构

## <<如何利用代理>>

选出初始候选人名单

最终选择

合同和协议

报酬与付款条件

向代理商作简介

促销目的

如何与促销代理商更好地合作

评估和记录

法律约束与自律法规

内部专家

查询地址

致谢

缩略词解释

查询地址

第七章 成功的展销

参展方

展销会组织者

设计和布置展位

场地

从展销中获取最大利益

查询地址

致谢

<<如何利用代理>>

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>