第一图书网, tushu007.com

<<网罗天下>>

图书基本信息

书名：<<网罗天下>>

13位ISBN编号：9787810795456

10位ISBN编号：7810795457

出版时间：2005-11

出版时间：广东暨南大学

作者：高金城

页数：418

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

内容概要

销售渠道网络是最重要的企业资源和无形资产之一，它可以为企业创造一种竞争优势，成为企业的核心竞争力。
要竞争激烈的市场环境中，谁拥有四通八达的销售渠道网络，谁就可以决胜市场。
《网罗天下：销售渠道人力资源资金运营》主要阐述如何建立，管理和完善销售渠道网络。
对企业在此销售过程中面临的实际问题，如人力资源（企业销售中员、渠道网络成员、工厂关系）、资金运营（渠道成本、价格政策、购销业务、应收账款）、网络运作（促销、供应链、信息系统）等进行了具体分析，并在总结当前渠道主要矛盾（如窜货、大客户等）的基础上，提出了渠道变革与创新的对策。
书后附有产品管理、客户管理、营销人员管理、销售业务管理之一系列实用营销资料。

书籍目录

前言第一章　销售渠道网络概述第一节 初识销售渠道网络一、什么是销售渠道网络二、销售渠道网络的基本结构三、销售渠道网络的分类四、销售渠道网络的结构关系第二节 销售渠道网络的功能和作用一、销售渠道网络的功能二、销售渠道网络的作用第三节 销售渠道网络成员一、经销商和代理商二、批发商和零售商本章案例：案例一：联想渠道--坐享转型之成案例二：TCL渠道制胜第二章　销售渠道网络设计第一节 销售渠道网络设计的前期工作一、分析当前营销环境二、识别渠道设计的需求三、分析消费者的服务需求第二节 销售渠道网络的设计一、销售渠道网络设计的含义二、销售渠道网络设计的流程三、销售渠道网络设计的目标四、销售渠道网络设计应考虑的因素五、销售渠道网络的布局六、销售渠道网络设计应注意的问题第三节 构建销售渠道网络的策略一、自建分销渠道网络二、借用中间商的分销渠道网络三、整合中间商的分销渠道网络第四节 渠道方案的评估和选择一、渠道方案的评估二、渠道方案的选择本章案例：案例一：销售渠道再造令固特异轮胎获得新生案例二：澳柯玛将直销触角伸向农村第三章　销售渠道网络人力资源管理第一节 企业销售人员的管理一、销售人员的选择二、销售人员的考核三、销售人员的激励第二节 中间商的管理一、中间商的选择二、中间商的评价三、中间商的激励第三节 构建新型的厂商关系一、厂商关系的现状二、构建新型的厂商关系三、构建新型的厂商关系要着重解决的问题四、构建新型厂商关系的战略一以和联商五、构建新型厂商关系的方法一客户管理本章案例：案例一：构建和谐的厂商关系案例二：唯美--经销商的学校第四章　销售渠道网络的资金营运第一节 销售渠道网络的成本控制一、销售渠道网络成本分析二、销售渠道网络成本预测三、销售渠道网络成本控制第二节 销售渠道网络的价格政策一、价格政策的制定二、价格管理-第三节 赊销业务的管理一、渠道网络成员信用管理二、赊销业务管理的内容第四节 应收账款的管理一、应收账款管理概述二、应收账款相关政策的制定。
三、应收账款管理方法四、应收账款的跟踪管理五、预防坏账发生本章案例：案例一：三株公司自营渠道的成本风险案例二：数字音乐就是渠道革命第五章销售渠道网络的物流管理第一节物流信息管理一、物流信息管理概述二、物流信息系统的内容与模块三、物流信息系统的设计第二节现代物流管理一、物流及其要素二、物流的功能及管理途径三、物流管理的关键策略第三节第三方物流一、第三方物流及其分类二、第三方物流公司的选择三、第三方物流战略设计与实施要点第四节配送管理一、配送中心管理的内容及其模式二、配送中心的作业流程及其管理三、配送中心的成本控制四、降低配送成本的策略五、配送中心管理变革的几大趋势第五节供应链系统管理一、现代物流与供应链管理二、供应链管理的作用三、供应链管理的特点四、供应链管理的实施本章案例：案例一：海尔集团的物流战略案例二：云南白药成功的物流管理第六章销售渠道网络的变革、创新和完善第一节渠道矛盾聚焦一、窜货二、大客户三、水平型渠道冲突第二节渠道变革与创新一、销售渠道网络的变革二、销售渠道网络的创新第三节渠道网络的调整与完善一、销售渠道网络的调整二、销售渠道网络的完善本章案例：案例一：统一润滑油：渠道在手，如何整合案例二：美的--从“精耕细作”到“决胜终端”附录一、产品管理常用表格二、客户管理常用表格三、营销人员管理常用表格四、业务管理常用表格五、应收账款的结算公式参考文献

编辑推荐

阐述销售理论，提供现实方案。

第一图书网, tushu007.com

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