

<<一流销售人员实战技巧-渠道开发>>

图书基本信息

书名：<<一流销售人员实战技巧-渠道开发与经>>

13位ISBN编号：9787883031666

10位ISBN编号：788303166X

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>

<<一流销售人员实战技巧-渠道开发>>

内容概要

企业要发展，销售是关键。
企业不仅要有优秀的销售团队而且还要有广阔的销售渠道。
选择好经销商，不仅能有效的促进产品销售还能扩大产品市场占有率。
原农夫山泉全国营销总经理诸强新老师通过实际案例具体细致的分析经销商管理过程中存在的问题，
以及厂、商之间的合作障碍，并给出行之有效的解决方案。
促进经销商销售效能的提高，达到互利共赢的目的。

课程对象：销售经理、主管、销售人员、商业代表、企业管理人员。

书籍目录

- 一、建立正确的销售观 - 练好销售内功
- 二、明确厂商关系 - 选择正确的销售渠道模式
- 三、经销商选择、评估标准（一）
- 四、经销商选择、评估标准（二）
- 五、经销商选择与区域市场开发的误区
- 六、解决区域市场开发误区营销组合策略

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>