

<<渠道营销与管理>>

图书基本信息

书名：<<渠道营销与管理>>

13位ISBN编号：9787883033813

10位ISBN编号：7883033816

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>

<<渠道营销与管理>>

内容概要

在市场竞争日益激烈的今天，渠道的规划与管理已成为企业获得竞争优势、提高市场占有率的重要筹码。

如何在这样利润日趋微薄的时期获得更多的利润？

如何制订渠道政策以刺激渠道销量最大化？

如何利用渠道激励开发和维护更多的客户？

工业品实战营销创始人丁兴良老师教您有效地管理渠道，以提高产品销量、扩大企业知名度。

适合对象：企业中高层管理者、销售管理者、大区经理等销售人员。

课程收益：为工业品行业渠道的建设与维护提供实用的方法，让厂商走向共赢。

<<渠道营销与管理>>

书籍目录

- 第一讲 让渠道成为左膀右臂
- 第二讲 厂商共赢的经销商布局
- 第三讲 经销商管理的六脉神剑
- 第四讲 与渠道沟通的六大技巧
- 第五讲 九招掌握终端信息
- 第六讲 掌控渠道的五大战略
- 第七讲 激励渠道的四大动力源泉
- 第八讲 渠道做大的五项探索

<<渠道营销与管理>>

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>