

图书基本信息

书名：<<消费品企业经销商管理动作分解培训(一)VCD>>

13位ISBN编号：9787885137885

10位ISBN编号：7885137880

出版时间：1900-01-01

出版时间：广州音像出版社

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

教您理解厂商关系的实质和通路管理；掌握商超选择与进店方法；理解代理/经销商选择的思路与标准、注意事项及误区；掌握代理/经销商选择的工作流程和评估工具。

书籍目录

- 第一讲：厂商关系的实质
- 第二讲：商超选择与评估动作分解
- 第三讲：代理商/经销商选择的标准及动作分解（一）
- 第四讲：代理商/经销商选择的标准及动作分解（二）
- 第五讲：代理商/经销商选择的标准及动作分解（三、四、五、六）
- 第六讲：代理商/经销商选择的注意事项与评估工具
- 第七讲：代理商/经销商选择的误区与动作分解流程
- 第八讲：解决经销商你爱他他不爱你的问题——新客户合作意愿促进谈判技

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>