

<<经销商管理培训教程>>

图书基本信息

书名：<<经销商管理培训教程>>

13位ISBN编号：9787121036989

10位ISBN编号：7121036983

出版时间：2007-2

出版时间：电子工业

作者：潘文富，黄静 编著

页数：293

字数：371000

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>

<<经销商管理培训教程>>

内容概要

本书立足于企业实际运作的需要，既对经销商管理的基础知识做了详细而深入的介绍，又注重从多个角度来阐述经销商管理方方面面的细节：先从厂家的角度来分析如何开发经销商、管理经销商，从而更好地与经销商合作；再从卖场的角度来分析如何选择经销商，以及对经销商的合同、费用、促销进行管控，从而更好地与经销商合作；又从经销商自身的角度来分析经销商如何选择厂家和卖场，如何提高自身的素质和能力，从而更好地与厂家和卖场合作。

本书注重从经销商、厂家、卖场三方合作共赢的层面来分析和解决问题，并提供了有效而客观的解决方法。

本书为国资委商业技能鉴定中心经销商管理师执业资格认证考试的指定培训教材。

<<经销商管理培训教程>>

书籍目录

第1章 经销商的基础知识 1.1 经销商基础知识 思考题 1.2 经销商的赢利模式 思考题第2章 经销商的经营管理 2.1 经销商存在的价值 思考题 2.2 新竞争形势下经销商的困镜 思考题第3章 生产企业如何开展与经销商的合作 3.1 经销商的开发 思考题 3.2 经销商的管理 思考题 3.3 厂家与经销商的合作 思考题 3.4 常见经销商管理难题的解决 思考题第4章 经销商怎样与生产企业合作 4.1 对生产企业及产品的选择 思考题 4.2 与生产企业的合作细节 思考题第5章 现代卖场如何展开与经销商的合作 5.1 卖场对经销商的选择 5.2 卖场对经销商的合同管理 5.3 卖场对经销商的费用管理 5.4 卖场对经销商的结算管控 5.5 卖场对经销商的促销管控 5.6 卖场对经销商的品类管控 思考题第6章 经销商如何展开与现代卖场的合作 第7章 经销商的内部管理第8章 经销商的外部经营后记

<<经销商管理培训教程>>

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>