第一图书网, tushu007.com

# <<营销渠道>>

## 图书基本信息

书名：<<营销渠道>>

13位ISBN编号：9787505410848

10位ISBN编号：7505410849

出版时间：2004-1

出版时间：朝华出版社

作者：戴亦一

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

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

《中国营销总监/经理职业培训系列教材》内容丰富，汲取营销界前沿性、创新性的研究成果；观点独特深刻，表达深入浅出。
为了实践与理论相结合，教材中编写了大量的案例和师生互动讨论题。
真正体现了面向市场讲授理论，理论为社会服务，为企业服务，为产践服务。
　作者相信，中国营销总监/经理职业培训系列教材》的出版，对建设有中国特色的市场营销理论，对于中国营销专业化人才培养，提高中国企业市场营销水平将起到重大的推动作用。

## 书籍目录

序第1章 营销渠道概论 第一节 营销渠道及其功能 第二节 营销渠道的基本结构 第三节 营销渠道的系统结构的发展 第四节 营销渠道的竞争优势的构建第2章 营销渠道的基本成员 第一节 制造商 第二节 批发商 第三节 代理商 第四节 零售商 第五节 消费者或用户第3章 营销渠道战略 第一节 营销渠道战略及其重要性 第二节 营销渠道战略的制定第4章 营销渠道设计 第一节 营销渠道设计的目标和原则 第二节 营销渠道设计的程序 第三节 渠道成员的选择 第四节 渠道的创新与再造第5章 渠道管理和控制 第一节 渠道管理及目标 第二节 渠道管理的内容 第三节 营销渠道的控制第6章 营销渠道的冲突与合作 第一节 渠道的冲突概述 第二节 营销渠道冲突管理策略 第三节 窜货及防范 第四节 产销战略联盟第7章 营销渠道绩效评估与调整 第一节 营销渠道评估 第二节 服务质量审计 ……第8章 物流与供应链管理第9章 国际营销渠道管理编后跋

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