

<<分销渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<分销渠道管理>>

13位ISBN编号：9787565409059

10位ISBN编号：7565409057

出版时间：2012-8

出版时间：东北财经大学出版社

作者：胡介坝 编

页数：266

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>

## <<分销渠道管理>>

### 内容概要

《21世纪高等院校市场营销专业规划教材：分销渠道管理（第2版）》共五个部分，分为11章。

“第一部分概论”，包括第1章，对渠道管理的基本理论作了概括性的介绍。

“第二部分分销渠道的组织”，包括第2~3章，介绍分销渠道的组织结构模式，并对分销渠道成员进行分析。

“第三部分分销渠道设计”，包括第4~5章，介绍分销渠道的设计原理和渠道成员选择有关的问题。

“第四部分分销渠道运作管理”，包括第6—10章，讨论分销渠道的权力、激励与控制，渠道冲突与合作管理，渠道管理中的营销组合问题，渠道物流与信息管理，以及渠道绩效的评价。

“第五部分分销渠道管理实务”，包括第11章，讨论不同行业和产品分销渠道的构建。

## &lt;&lt;分销渠道管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部 分概论第1章 分销渠道管理概论学习目标1.1分销渠道概论1.2分销渠道的功能、功能流和参与者1.3分销渠道的管理1.4影响渠道的环境因素分析本章小结主要概念基本训练第二部分 分销渠道的组织第2章 分销渠道的组织结构模式学习目标2.1传统分销渠道2.2垂直分销渠道2.3水平分销渠道2.4复合分销渠道2.5分销渠道体系的演变和发展趋势本章小结主要概念基本训练第3章 分销渠道成员分析学习目标3.1批发商3.2零售商3.3连锁与特许经营渠道成员3.4无店铺分销渠道及其成员本章小结主要概念基本训练第三部分 分销渠道设计第4章 分销渠道的设计学习目标4.1分销渠道战略的规划和渠道设计4.2渠道设计：确定渠道设计的需要、目标和任务4.3渠道设计：开发可选择的渠道结构4.4渠道设计：评价影响渠道结构的因素4.5渠道设计：选择“最佳”渠道结构本章小结主要概念基本训练第5章 分销渠道成员的选择学习目标5.1渠道成员选择的重要性、原则和步骤5.2确定潜在渠道成员的名单5.3评价和选择渠道成员5.4吸引和获得渠道成员5.5渠道成员的认证和培训本章小结主要概念基本训练第四部分 分销渠道运作管理第6章 分销渠道的权力、激励与控制学习目标6.1分销渠道中的权力管理6.2分销渠道激励6.3分销渠道控制本章小结主要概念基本训练第7章 渠道冲突与合作管理学习目标7.1渠道冲突概述7.2分销渠道冲突的原因7.3分销渠道冲突的解决办法7.4渠道窜货及其对策7.5渠道战略联盟管理本章小结主要概念基本训练学习目标第8章 渠道管理中的营销组合问题8.1产品决策与渠道管理8.2定价决策与渠道管理8.3促销决策与渠道管理本章小结主要概念基本训练第9章 渠道物流与信息管理学习目标9.1渠道物流与物流管理9.2物流和供应链管理技术9.3渠道信息管理技术本章小结主要概念基本训练学习目标第10章 渠道绩效的评价10.1渠道绩效评价概论10.2渠道整体绩效的评价10.3渠道成员绩效的评价本章小结主要概念基本训练第五部分 分销渠道管理实务第11章 不同行业和产品分销渠道的构建学习目标11.1快速消费品分销渠道11.2耐用消费品分销渠道11.3服务业分销渠道11.4IT和高科技产品分销渠道本章小结主要概念基本训练主要参考文献

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>