第一图书网, tushu007.com

<<从经销商到金销商>>

图书基本信息

书名：<<从经销商到金销商>>

13位ISBN编号：9787807286295

10位ISBN编号：7807286296

出版时间：2007-8

出版时间：广东经济出版社有限公

作者：潘文富

页数：187

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

《从经销商到金销商：经销商创新管理49式》分经销商人事创新管理、经销商内部创新管理、经销商外部经营创新管理、经销商终端合作创新管理四部分，收录了经销商创新管理49式。
内容包括对老员工的妥善处理、从人的生理特性来看问题、经销商仓库的内窃、经销商缺少发展资金怎么办等。

作者简介

潘文富，森潘纺织品贸易（上海）有限公司总经理，上海森潘企业管理咨询有限公司总经理，《经销商经管技术交流》杂志主编，中国经销商研究发展中心研究员，国资委商业技能鉴定中心《经销商管理师》职业标准教材起草人，1994年接手家族生意，作为私营商业主，进入浪费品经销行业，1998年起进入生产企业工作，专业从事经销商的管理及培训工作。
2004年起，开设咨询公司，专业从事经销商/卖场事务咨询。

书籍目录

经销商人事创新管理　第一式　使用职业经理人的几大误区　第二式　对老员工的妥善处理　第三式　办公环境，是投资给员工的　第四式　经销商的人事困惑　第五式　经销商的员工管理，至关重要的前三个月　第六式　如何巧劲淘人才　第七式　员工的个人价值认定，就差那么一点　第八式　比人才重要的是什么　第九式　从人的生理特性来看问题　第十式　把握好新员工的黄金一月　第十一式　中国式管理的三大难题　第十二式　管理老板娘　第十三式　换个角度看待经销商公司的薪金设计经销商内部创新管理　第十四式　改革之前该做些什么？
　第十五式　销经商遭遇行业性事故怎么办　第十六式　经销商的学以致用　第十七式　为什么经销商不愿意出名　第十八式　光杆经销商的出路何在　第十九式　经销商的能力封顶　第二十式　经销商如何制定事业目标　第二十一式　经销生意起步时常见的三个误区　第二十二式　如何用销量控制库存管理　第二十三式　经销商仓库的内窃　第二十四式　经销商信息化管理在仓储方面的运用　第二十五式　经销商采取新赢利模式的紧迫性　第二十六式　经销商缺少发展资金怎么办经销商外部的经营创新管理　……经销商终端合作创新管理

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