

<<销售渠道与终端管理>>

图书基本信息

书名：<<销售渠道与终端管理>>

13位ISBN编号：9787811236668

10位ISBN编号：7811236664

出版时间：2010-1

出版时间：清华大学出版社

作者：易淼清 著

页数：325

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>

<<销售渠道与终端管理>>

内容概要

《销售渠道与终端管理》是高职高专市场营销专业的专业技能核心课程，也是一门全新开发的工学结合课程。

本课程在原来《分销渠道管理》的基础上将内容向终端靠近，使得课程更加符合企业实际工作和学生就业的需要。

在课程内容设计上，更加偏重终端操作的内容，这样就将销售通路这一企业十分注重的领域整合到一门课程中来，有利于提升学生的实际工作技能。

全书11个任务是基于销售通路工作的核心内容来安排，既体现销售通路工作的层次性，也体现了销售通路工作开展的逻辑顺序性。

这11个任务分别为销售渠道认知、如何设计有效的销售渠道、如何有效实施销售渠道开发与管理、终端认识、如何有效开展终端选址与设计、如何将货铺到目标终端、如何让终端陈列更具销售力、终端导购战斗力提升训练、如何策划与执行终端促销、如何维护良好的终端关系、打造高效稳定的终端销售团队。

课程内容在注重知识性的基础上强调实际技能的训练，并及时跟进渠道与终端实务工作中的新做法，以提高教材的操作性。

本书适合高职高专营销专业的课程学习，也可作为企业销售人员的培训教材。

<<销售渠道与终端管理>>

书籍目录

任务1 销售渠道认知1.1 销售渠道重要作用认知1.2 销售渠道成员认知1.3 销售渠道系统认知任务小结知识巩固技能演练补充阅读任务2 如何设计有效的销售渠道2.1 确定企业的渠道目标2.2 分析影响渠道构建的重要因素2.3 确定渠道设计的步骤2.4 制订销售渠道系统的设计方案任务小结知识巩固技能演练补充阅读任务3 如何有效实施渠道开发与管理3.1 如何实施招商开发工作3.2 如何开展渠道日常管理3.3 如何应对渠道的冲突任务小结知识巩固技能演练补充阅读任务4 终端认识4.1 终端的重要作用4.2 销售终端类型的认识4.3 终端商类型的认识任务小结知识巩固技能演练补充阅读任务5 如何有效开展终端选址与设计任务6 如何将货铺到目标终端任务7 如何让终端陈列更具销售力任务8 终端导购战斗力提升训练任务9 如何策划与执行终端促销任务10 如何维护良好的终端关系任务11 打造高效稳定的终端销售团队参考文献

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>