

<<如何进行分销渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<如何进行分销渠道管理>>

13位ISBN编号：9787301084700

10位ISBN编号：7301084706

出版时间：2005-1

出版时间：北京大学出版社

作者：寇荣 编

页数：251

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>

<<如何进行分销渠道管理>>

内容概要

在市场竞争日益激烈的今天，渠道已成为企业取得竞争优势、提高谈判能力的重要砝码。

正因为如此，越来越多的企业将渠道的建设与维护当作大事来做。

然而，如何建设渠道，建设好之后又如何维系，这是令企业老总和销售经理们最头疼的一件事。

本书将为您提供可行的解决方案。

本书全面系统地阐述了企业分销渠道管理的方方面面，不仅展示了企业如何从整体上制定分销战略规划，还系统介绍了如何选择不同的分销方式与分销渠道，以及如何对分销渠道加以控制和评估等渠道管理的关键问题。

经理人将从本书中了解到分销渠道管理的精要之外，确实提高自己动作渠道的能力，从而帮助企业打造高效健康的分销渠道系统，使企业在日趋白热化的市场竞争中立于不败之地。

<<如何进行分销渠道管理>>

书籍目录

第一章 如何制定分销渠道战略和政策 技能点1 如何认识分销渠道的重要性 技能点2 如何认识分销渠道的功能 技能点3 如何认识分销渠道的优势 技能点4 如何制定分销渠道战略 技能点5 如何制定分销渠道政策第二章 如何运用不同的分销渠道 技能点1 如何运用零渠道营销 技能点2 如何运用销售代理 技能点3 如何运用经销方式 技能点4 如何运用连锁经营 技能点5 如何运用特许经营第三章 如何设计分销渠道 技能点1 如何确定分销渠道设计的影响因素 技能点2 如何确定分销渠道设计步骤 技能点3 如何确定分销渠道的长度 技能点4 如何确定分销渠道的宽度 技能点5 如何认识分销渠道的系统结构 技能点6 如何建立垂直分销渠道系统第四章 如何进行渠道成员管理 技能点1 如何选择分销渠道成员 技能点2 如何激励分销渠道成员 技能点3 如何给批发商定位 技能点4 如何认识零售商在渠道中的作用第五章 如何进行渠道流程管理 技能点1 如何认识分销渠道流程 技能点2 如何进行物流管理 技能点3 如何进行运输管理 技能点4 如何进行仓储管理 技能点5 如何进行回款管理 技能点6 如何进行信息流管理第六章 如何进行渠道冲突管理 技能点1 如何认识渠道冲突 技能点2 如何避免渠道冲突 技能点3 如何解决渠道冲突 技能点4 如何对恶性窜货进行有效防范 技能点5 如何有效实施渠道合作第七章 如何控制分销渠道第八章 如何评估和改进分销渠道

<<如何进行分销渠道管理>>

编辑推荐

《职业经理人十万个怎么办》丛书选取职业经理人日常工作最常见的管理问题，借鉴最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行工作的标准化与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。

丛书内容涉及通用技能、领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批推出100个选题，丛书作者不仅有跨国公司高级管理人员，还有国内著名高顿管理学院的知名教授。

这套丛书具有以下特点：选题的实用性，丛书选题紧扣职业经理人日常工作管理工作，提供兼具规范化、职业化、实用性及操作性的答案。

内容的系统性，丛书内容涵盖了经理人工作的方方面面，是一套经理人管理工作的万用百科全书。

表述的规范化，本套丛书的编写体例，语言表述规范一致，便于读者学习、查阅、使用。

<<如何进行分销渠道管理>>

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>