

<<分部营销机构管理>>

图书基本信息

书名：<<分部营销机构管理>>

13位ISBN编号：9787501768288

10位ISBN编号：7501768285

出版时间：2005-4-1

出版时间：中国经济出版社

作者：范云峰

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>

<<分部营销机构管理>>

内容概要

在写《分部营销机构管理》这本书的前后，我们大大小小走访了上百家企业的经营管理者和营销分部管理人员，他们都有一个共同的感觉：认为企业部分营销机构难管，有的说他的企业发生多次分部人员携货款逃之夭夭的事件；有的是企业发放着工资奖金等，却为竞争对手服务，销售他人产品；有的和当地经销商串通一气，合伙要挟企业……每个管理者都感觉这是一件头痛的事。

本书主要从十个方面来分析企业分部管理营销机构的管理，帮助你更好的管理好你的分部营销机构。

<<分部营销机构管理>>

书籍目录

天高皇帝远 尽在掌握中

第一篇 手是两扇门，全凭脚打人 分部营销机构的生存与发展

第二篇 每下愈况，稳步发展 如何让分部营销机构健康成长

第三篇 充分认识自我，才能人尽其才 分部营销机构的人才规划

第四篇 萝卜白菜各有所爱，牡丹芍药万花争艳 实施灵活的销售政策

第五篇 流程有管理，销售有控制 完善销售监督体系

第六篇 财源广进需理财，经营有序利润来 分部营销机构的财务管理

.....

营销管理之道 中国营销管理实力派代表人物

资料阅读

1 分部营销机构你快乐吗

2 学习型组织与组织学习 谈企业内训的几大误区

<<分部营销机构管理>>

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>