

<<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：9787564211547

10位ISBN编号：7564211547

出版时间：2011-8

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：吴宪和 编

页数：279

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

吴宪和主编的《分销渠道管理（第2版）》定位于“管理”，因而用“管理”的视野来研究分销渠道问题，并据此构筑全书的框架结构。

法约尔曾率先提出管理五大要素或五大职能，即计划、组织、指挥、协调和控制，奠定了这一理论体系的基础。

当代管理职能学派继承了法约尔开创的思想，吸收了管理学发展的新成果，丰富和发展了管理要素或职能，以计划、组织、人员配备、领导、控制来执行管理职能和过程，在管理领域也有比较广泛的影响。

考虑到目前国内比较通行的理论体系和分销渠道研究的实际，本教材以计划、决策、组织、协调、控制、激励和创新来反映分销渠道管理的过程和内容。

<<分销渠道管理>>

书籍目录

再版前言

第一章 概述

- 1.1 分销渠道概念及界定
- 1.2 分销渠道构成
- 1.3 分销渠道职能
- 1.4 分销渠道管理的对象、内容和原理

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第二章 分销渠道计划

- 2.1 分销渠道计划的原则构架程序
- 2.2 构架分销渠道计划的需求分析
- 2.3 确定目标
- 2.4 确定分销渠道的备选方案
- 2.5 分销渠道的评估与选择

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第三章 分销渠道的长度和宽度决策

- 3.1 分销渠道长度和宽度的类型
- 3.2 影响分销渠道长度和宽度决策的因素
- 3.3 直接分销渠道
- 3.4 间接分销渠道
- 3.5 分销渠道宽度

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第四章 分销渠道组织模式

- 4.1 松散型分销渠道模式
- 4.2 公司型分销渠道模式
- 4.3 管理型分销渠道模式
- 4.4 契约型分销渠道模式

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第五章 分销渠道的组织成员

- 5.1 生产商
- 5.2 批发商
- 5.3 零售商
- 5.4 辅助商
- 5.5 消费者

<<分销渠道管理>>

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第六章 分销渠道冲突和协调

6.1 分销渠道冲突

6.2 分销渠道冲突的处理

6.3 典型渠道冲突举要

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第七章 分销渠道中的“五流”协调

7.1 分销渠道中的物流

7.2 分销渠道中的商流

7.3 分销渠道中的信息流

7.4 分销渠道中的促销流

7.5 分销渠道中的付款流

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第八章 分销渠道控制

8.1 分销渠道控制概述

8.2 分销渠道评估

8.3 分销渠道控制力的来源

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第九章 分销渠道激励

9.1 分销渠道激励策略

9.2 对中间商激励

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

第十章 分销渠道创新

10.1 分销渠道创新概述

10.2 网络分销渠道

10.3 分销渠道的创新趋势

本章小结

重要术语

复习思考题

案例分析

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>