

<<批发>>

图书基本信息

书名：<<批发>>

13位ISBN编号：9787801288462

10位ISBN编号：7801288467

出版时间：2007-1

出版时间：中国言实

作者：肖家

页数：282

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>

<<批发>>

内容概要

除了终端销售，所有的营销都可能是批发环节。

国内各级批发商到底有多少？

难以计数。

面对新的市场环境，他们要了解 and 掌握的东西是很多的。

资深营销专家肖家先生花费了两年多时间，向读者奉献了这本关于批发商的专著。

本书从批发商日常经营管理的实际出发，结合国内外最新的批发管理理论，多层面、有重点地阐述了批发商应当关注的重点问题，通过大量真实的案列从策略、技巧和方法上对批发商进行正确的引导。

另外，书中还适当列举了批发商经营管理中必备的一些表格和文案，对批发商的日常工作将大有裨益。

书籍目录

第一章 批发商概述 第一节 批发的概念与特点 第二节 批发商 第三节 我国批发业的现状与发展第二章 市场营销环境分析 第一节 宏观环境分析 第二节 微观环境分析第三章 商圈分析与选址决策 第一节 批发商的商圈分析 第二节 批发商的选址决策第四章 批发商的分销渠道设计 第一节 分销渠道设计概述 第二节 分销渠道设计的程序 第三节 渠道成员的选择第五章 渠道成员的信用管理和风险控制 第一节 渠道成员的信用管理 第二节 渠道信用风险控制 第三节 批发商赊销与信用管理用表第六章 批发商的应收账款管理 第一节 应收账款管理概述 第二节 批发商应如何防范不良应收账款的产生 第三节 批发商逾期贷款的清收 第四节 应收账款管理用表 第五节 应收账款管理相关文案第七章 渠道成员的激励 第一节 加强对渠道成员的激励 第二节 批发商应如何激励渠道成员第八章 批发采购管理 第一节 批发采购概述 第二节 供应商的选择与管理 第三节 采购谈判 第四节 采购合约的签订 第五节 采购管理用表 第六节 采购管理方案第九章 批发商的库存管理第十章 批发商的仓储管理第十一章 批发商的客户关系管理第十二章 批发商的人力资源管理

<<批发>>

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>