

<<区域市场管理难题破解方法>>

图书基本信息

书名：<<区域市场管理难题破解方法>>

13位ISBN编号：9787880154290

10位ISBN编号：7880154299

出版时间：2004-6

出版单位：北京大学出版社

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>

<<区域市场管理难题破解方法>>

内容概要

群雄纷争之下，市场竞争愈演愈烈。

对多数企业而言，疲于应付竞争对手而无暇顾及市场治理常常导致区域市场的运转处于亚健康状态。如何对区域市场的运转进行理性思考，如何针对区域市场中出现的冲货、砸价乃至经销商恶意操作等问题采取相应的对策，如何通过有效的举措提升区域市场的销量，无疑都是销售总监和区域经理们不可回避的问题。

本课程将针对区域市场运作中的主要问题提出全面的解决方案，相信通过本课程的学习，您不仅会接触到极具操作性的区域市场管理难题破解之法，也会领略到区域市场管理实战的精髓所在，从而帮助您及您所在的企业全面提升区域市场管理与运作能力。

<<区域市场管理难题破解方法>>

书籍目录

- 第一讲 面对区域市场的理性思考（上）
 - 01 前言
 - 02 销售人员销量考核的困惑
 - 03 销售人员“暗箱操作”完成销量的绝招
- 第二讲 面对区域市场的理性思考（下）
 - 01 划分销量任务的困惑
 - 02 划分销量任务的绝招
 - 03 提高销量的关键指标
- 第三讲 空白片区与价格体系对市场销量的影响（上）
 - 01 引言
 - 02 避免辖区销售盲点
 - 03 空白片区的管理
- 第四讲 空白片区与价格体系对市场销量的影响（下）
 - 01 渠道的创新
 - 02 批零矛盾的处理
- 第五讲 经销商对市场销量的影响
 - 01 经销商不配合的根源
 - 02 对经销商“施加压力”的具体方法
- 第六讲 即期品对市场销量的影响
 - 01 引言
 - 02 减少即期品的方法
 - 03 即期品处理的渠道
- 第七讲 终端维护对市场销量的影响
 - 01 引言
 - 02 促销活动执行力的打造
 - 03 提升终端铺货率的方法
- 第八讲 特权客户对市场销量的影响
 - 01 特权客户现象的来由
 - 02 防范大客户出现的对策
 - 03 真假大户的治理
- 第九讲 冲货对市场销量的影响
 - 01 引言
 - 02 预防冲货的方法
 - 03 治理冲货的方法
- 第十讲 二批砸价对市场销量的影响
 - 01 二批砸价的治理
 - 02 总结

<<区域市场管理难题破解方法>>

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>