

《大量销售方式》

图书基本信息

书名：《大量销售方式》

13位ISBN编号：9787111500458

出版时间：2015-7-10

作者：张林先

页数：156

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《大量销售方式》

内容概要

本书将对“大量销售方式”的概念及内涵特征进行较为翔实的阐述。企业商务方式分为三类：大量销售方式、深度分销方式、社区商务方式。大量销售方式在组织层面实现了销售、市场的职能，且这两个职能能统一在一个策略下运作。相对于传统的销售方式，这是一个巨大的进步。大量销售方式的特点是“供应决定需求”。大量销售方式的特征——“两大两高”。即大范围构建经销网络，大规模市场运作活动，高密度刺激消费的活动，高效率组织人员推销。

《大量销售方式》

作者简介

战略领导力专家。北京尚衡知本顾问有限公司创始合伙人、首席顾问。中国人民大学哲学博士，师从著名学者刘大椿教授，研究领域为战略领导力、公司哲学。

《大量销售方式》

精彩短评

1、包政这一套的 最先读的一本。先了解大量销售方式，再去看深度分销和 社区商务模式也是正确的思路。书很薄 160多页。所以 别在这书里追求什么深度不深度的。起码没什么废话，读完还是有点收获的。但是 咱这套书是很赶时间吗？错字我起码看到三处，印刷有的地方也有问题，重点是最后一章里 有很严重的逻辑错误（看不见的手 写成了 看得见的手 出现了两次）很好的一套书，责编再用点心吧！

2、公道说这本书作为这个系列的第二本还算合格，基本上让大家明白了什么是大量销售方式，但是我认为这部书更好得讲明白了什么是传统销售方式。这部书中的论述几乎是完全站在制造业的立场上的，虽然提出了大量销售的特征和问题，但基本上可以说是浅尝辄止，作为包老师总论的解读和补充，不够细致落地，所以只能给三星。对于中国的企业而言，尤其是服务业而言，其实大量销售方式在很多领域都已经是十分先进的模式了。这部书有点像总论的附录而不像一本单独成册的图书。

《大量销售方式》

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:www.tushu000.com