

《代理商销售》

图书基本信息

书名：《代理商销售》

13位ISBN编号：9787208043596

10位ISBN编号：7208043590

出版时间：2003-1

出版社：上海人民出版社

作者：诺维克

页数：464

译者：黄嘉宇

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

《代理商销售》

内容概要

《代理商销售》从销售代理商与直接售货员的区别、激励方法入手，系统地阐述了为实现目标制定策略、选择合适的销售渠道、如何建立销售支持系统等。《代理商销售》将帮助读者如何寻找合适的代理商，如何对代理商进行有效的管理，并提出了许多行之有效的方法和策略。

书籍目录

导言

第一章独立销售机构：概述

熟悉情况

两种不同类别的独立销售机构

销售结构的三个层次

直接销售队伍

独立销售机构：概述

销售渠道的

《代理商销售》

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