

# 《为中国经销商咨询》

## 图书基本信息

书名：《为中国经销商咨询》

13位ISBN编号：9787801970022

10位ISBN编号：7801970020

出版时间：2004-2-1

出版社：企业管理出版社

作者：刘春雄

页数：306

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](http://www.tushu000.com)

# 《为中国经销商咨询》

## 内容概要

派力营销思想库。中国以往的咨询类图书，讲述的全是生产厂家如何“管理”经销商、如何“治理”经销商的。中国经销商被越来越强大的制造商和新崛起的超级终端两头挤压，已经快成“夹心饼干”了。而没有强大的厂家，中国经销商需要有自己的“咨询师”。本书正是一本这样的书，她将为经销商提供理论依据并开拓商场上的视野。

## 书籍目录

### 卷首语

- 一 关注中国经销商
- 二 经销商如何选厂家
- 三 厂家如何选经销商
- 四 经销商博弈厂家
- 五 厂家博弈经销商
- 六 经销商生存环境研究
- 七 经销商转型
- 八 经销商经营与管理
- 九 厂商关系
- 十二 批商管理

# 《为中国经销商咨询》

## 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](http://www.tushu000.com)