

# 《经销商管理手册》

## 图书基本信息

书名：《经销商管理手册》

13位ISBN编号：9787806773109

10位ISBN编号：780677310X

出版时间：2002-10

出版社：广东经济出版社

作者：张国寿

页数：312

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)

# 《经销商管理手册》

## 内容概要

企业构建最佳营销渠道的解决方案。如何选择经销商；如何建立经销商体系；经销商掌控；激励制度与员工培训。

18个典型案例配合系统的阐释，全面解读经销商管理的策略、要领和实施方案，为企业提供实用的参考。

## 书籍目录

### 一 营销渠道

从“和光”说起

1 营销渠道概述

.....

### 二 经销商概论

1 经销商概述

.....

### 三 经销商体系构建

1 经销商体系构建程序

.....

### 四 经销商掌控

1 经销商掌控的意义

.....

### 五 经销商管理

1 经销商政策制定

.....

### 六 现代企业营销管理经验谈

1 营销网络的企业价值

2 牢固组合厂商利益共同体

3 受控代理制

.....

## 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)