《家具建材企业及经销商的经营误区》

图书基本信息

书名：《家具建材企业及经销商的经营误区》

13位ISBN编号：9787502767686

10位ISBN编号：7502767681

出版时间：2007-4

出版社：海洋

作者：吴飞彤

页数：140

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

《家具建材企业及经销商的经营误区》

内容概要

《家具建材企业及经销商的经营误区》全书共分为两部分，第一部分讲述了家具、建材经销商经常存在的十大误区和相应的应对方法．包括自然销售、专卖店促销，品牌推广、顾客管理和服务等；第二部分讲述了家具、建材生产企业经常存在的十大误区和相应的解决方案，包括促销、战略规划、员工培训、营销策划、销售网络、市场份额等。

《家具建材企业及经销商的经营误区》

作者简介

吴飞彤，中国专业家具培训师，知行天下专业家具培训机构首席讲师，营销策划人、战略研究者。　　吴飞彤被称为家具界最专业的培训师，他的课程也被称为对家具企业业绩提升最有效的训练课程。他独创的：306度业绩提升模式、家具销售10大步骤、快速说服6步程式、目标达成5步法则、业绩倍增12定律、绝对成交13法宝、家具经销商创新经营策略，等皆为家具企业业绩提升的几大核心关键。　　吴飞彤畅销著作：《千万别卖家具--终端销售攻略》、《家具畅销36策略》。　　吴飞彤培训课程：《成功家具经销商的经营方法》、《家具导购攻心说服力》。

《家具建材企业及经销商的经营误区》

书籍目录

第一部分 经销商篇——家具建材经销商的经营误区第一章 可怕的自然销售第二章 自欺欺人的游戏第三章 不打折能活下去吗第四章 推广而不要促销第五章 简单有效的推广方法第六章 推广无效的原因第七章 让更多顾客购买的方法第八章 导购培训为什么无效第九章 让专卖店会说话第十章 高回报的服务第二部分 企业篇——家具建材企业的经营误区第十一章 谁模仿谁成功第十二章 促销的圈套第十三章 战略有那么复杂吗第十四章 冷眼看培训第十五章 策划的真相第十六章 销售网络扩张之谜第十七章 企业经营的本质第十八章 市场份额的骗局第十九章 专卖店的潜在力量第二十章 家具建材企业成功的真正突破口附录 20年后依然成功的家具企业拥有什么

《家具建材企业及经销商的经营误区》

编辑推荐

通过对家具、建材生产企业和经销商的各种经营误区进行全面深刻的分析，以及对这些误区所提供的解决方案，这《家具建材企业及经销商的经营误区》为您提供的一些参考或建议，可使您在事业成长的路上少走一些弯路、获得更多的成果。这是《家具建材企业及经销商的经营误区》的特点之一。　　《家具建材企业及经销商的经营误区》的另外一个特点是通过生产企业和渠道经销商对经营误区认识相结合的方式，方便了生产企业及经销商双方之间的了解和沟通，对双方的经营管理起到了促进作用。

《家具建材企业及经销商的经营误区》

精彩短评

1、家居

《家具建材企业及经销商的经营误区》

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