

《渠道冲突》

图书基本信息

书名：《渠道冲突》

13位ISBN编号：9787801970398

10位ISBN编号：780197039X

出版时间：2004-4

出版社：企业管理出版社

作者：朱玉童

页数：210

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

《渠道冲突》

内容概要

渠道冲突，其实是个非常难写的题目，说白了，我们找不到任何教科书的指导，也没有专家单独研究这一课题。为了让营销经理在阅读时不感到生硬和艰难，我们在写法上大胆创新，突破了以往这种图书的写法。我们塑造了两个人物，一个是丁顾问，一个是问经理，全书以他们两个的对话为线索，以情景的方式一一展开：不仅立体地介绍了渠道冲突的各种现象、原因、解决方法，还系统地介绍了渠道管理的观点、工具，非常具有实战性，而且文笔生动活泼，富有情趣，编排精美，带给阅读的愉悦感！我们只在《销售与市场》杂志上和网站上看到一些零星的文章。而在现实的营销实战中，渠道冲突却是营销经理们需要每天面对的难题。

《渠道冲突》

作者简介

朱玉童——深圳采纳营销策划公司总经理，中国策划研究院研究员，中国生产力学会策划专家委员会理事专家委员，深圳市营销协会常务理事，清华大学深圳研究院EMBA班讲师，资深策划咨询顾问，中国十大营销策划人士之一，深圳市咨询顾问业十大金牌顾问，2000年中国最具影响力的八位策划人之一、2001年中国营销十大风云人物、首届中国十大策划风云人物。

《渠道冲突》

书籍目录

序

自序

第一章 渠道冲突面面观

第二章 快速消费品行业、耐用品行业、工业品行业渠道冲突

第三章 寻找冲突的根源

第四章 解决渠道冲突的方法

第五章 建立渠道忠诚度

第六章 渠道领袖解决渠道冲突

第七章 建设有厂商双赢关系

附录一 营销精英对话

附录二 渠道营销知识大纲

读后感 寻找中国企业成功营销的“灵魂”

《渠道冲突》

编辑推荐

渠道冲突，其实是个非常难写的题目，说白了，我们找不到任何教科书的指导，也没有专家单独研究这一课题。为了让营销经理在阅读时不感到生硬和艰难，我们在写法上大胆创新，突破了以往这种图书的写法。我们塑造了两个人物，一个是丁顾问，一个是问经理，全书以他们两个的对话为线索，以情景的方式一一展开：不仅立体地介绍了渠道冲突的各种现象、原因、解决方法，还系统地介绍了渠道管理的观点、工具，非常具有实战性，而且文笔生动活泼，富有情趣，编排精美，带给阅读的愉悦感！我们只在《销售与市场》杂志上和网站上看到一些零星的文章。而在现实的营销实战中，渠道冲突却是营销经理们需要每天面对的难题。

《渠道冲突》

精彩短评

- 1、还可以吧，比较全面，有机会再结合实际看。
- 2、仅对当今渠道发生冲突的总结。

《渠道冲突》

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