

《营销力》

图书基本信息

书名：《营销力》

13位ISBN编号：9787111154822

10位ISBN编号：7111154827

出版时间：2005-1-1

出版社：机械工业出版社

作者：李志敏,王再华,李志敏,王再华

页数：232

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.tushu111.com

《营销力》

内容概要

在厂商关系的处理上，企业与渠道成员合作的最佳原则是“与经销商共赢”。未来的竞争不仅是产品的竞争，更是营销渠道的竞争，拥有稳定高效的营销渠道是厂家提升竞争力的重要法宝。如何才能建立起稳定、持久、高效、双赢的厂商合作关系？如何选择适合企业的经销商？如何培养经销商的忠诚度？如何才能防止经销商跳槽？如何把货款按期收回？详细答案，尽在本书中！

书籍目录

前言

第1章 挑个“好女婿” 经销商

第2章 到底谁怕谁

第3章 用好手中的“胡萝卜”

第4章 不能惯毛病

第5章 选“小人”后“君子”

第6章 你消费我报销

第7章 管理经销商的六大绝招

第8章 有钱一起赚

《营销力》

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.tushu111.com