

<<分销渠道管理>>

图书基本信息

书名：<<分销渠道管理>>

13位ISBN编号：9787565409059

10位ISBN编号：7565409057

出版时间：2012-8

出版时间：东北财经大学出版社

作者：胡介坝 编

页数：266

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：<http://www.tushu007.com>

<<分销渠道管理>>

内容概要

《21世纪高等院校市场营销专业规划教材：分销渠道管理（第2版）》共五个部分，分为11章。

“第一部分概论”，包括第1章，对渠道管理的基本理论作了概括性的介绍。

“第二部分分销渠道的组织”，包括第2～3章，介绍分销渠道的组织结构模式，并对分销渠道成员进行分析。

“第三部分分销渠道设计”，包括第4～5章，介绍分销渠道的设计原理和渠道成员选择有关的问题。

“第四部分分销渠道运作管理”，包括第6—10章，讨论分销渠道的权力、激励与控制，渠道冲突与合作管理，渠道管理中的营销组合问题，渠道物流与信息管理，以及渠道绩效的评价。

“第五部分分销渠道管理实务”，包括第11章，讨论不同行业和产品分销渠道的构建。

<<分销渠道管理>>

书籍目录

第一部 分概论第1章 分销渠道管理概论学习目标1.1 分销渠道概论1.2 分销渠道的功能、功能流和参与者1.3 分销渠道的管理1.4 影响渠道的环境因素分析本章小结主要概念基本训练第二部分 分销渠道的组织第2章 分销渠道的组织结构模式学习目标2.1 传统分销渠道2.2 垂直分销渠道2.3 水平分销渠道2.4 复合分销渠道2.5 分销渠道体系的演变和发展趋势本章小结主要概念基本训练第3章 分销渠道成员分析学习目标3.1 批发商3.2 零售商3.3 连锁与特许经营渠道成员3.4 无店铺分销渠道及其成员本章小结主要概念基本训练第三部分 分销渠道设计第4章 分销渠道的设计学习目标4.1 分销渠道战略的规划和渠道设计4.2 渠道设计：确定渠道设计的需要、目标和任务4.3 渠道设计：开发可选择的渠道结构4.4 渠道设计：评价影响渠道结构的因素4.5 渠道设计：选择“最佳”渠道结构本章小结主要概念基本训练第5章 分销渠道成员的选择学习目标5.1 渠道成员选择的重要性、原则和步骤5.2 确定潜在渠道成员的名单5.3 评价和选择渠道成员5.4 吸引和获得渠道成员5.5 渠道成员的认证和培训本章小结主要概念基本训练第四部分 分销渠道运作管理第6章 分销渠道的权力、激励与控制学习目标6.1 分销渠道中的权力管理6.2 分销渠道激励6.3 分销渠道控制本章小结主要概念基本训练第7章 渠道冲突与合作管理学习目标7.1 渠道冲突概述7.2 分销渠道冲突的原因7.3 分销渠道冲突的解决办法7.4 渠道窜货及其对策7.5 渠道战略联盟管理本章小结主要概念基本训练学习目标第8章 渠道管理中的营销组合问题8.1 产品决策与渠道管理8.2 定价决策与渠道管理8.3 促销决策与渠道管理本章小结主要概念基本训练第9章 渠道物流与信息管理学习目标9.1 渠道物流与物流管理9.2 物流和供应链管理技术9.3 渠道信息管理技术本章小结主要概念基本训练学习目标第10章 渠道绩效的评价10.1 渠道绩效评价概论10.2 渠道整体绩效的评价10.3 渠道成员绩效的评价本章小结主要概念基本训练第五部分 分销渠道管理实务第11章 不同行业和产品分销渠道的构建学习目标11.1 快速消费品分销渠道11.2 耐用消费品分销渠道11.3 服务业分销渠道11.4 IT和高科技产品分销渠道本章小结主要概念基本训练主要参考文献

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:<http://www.tushu007.com>