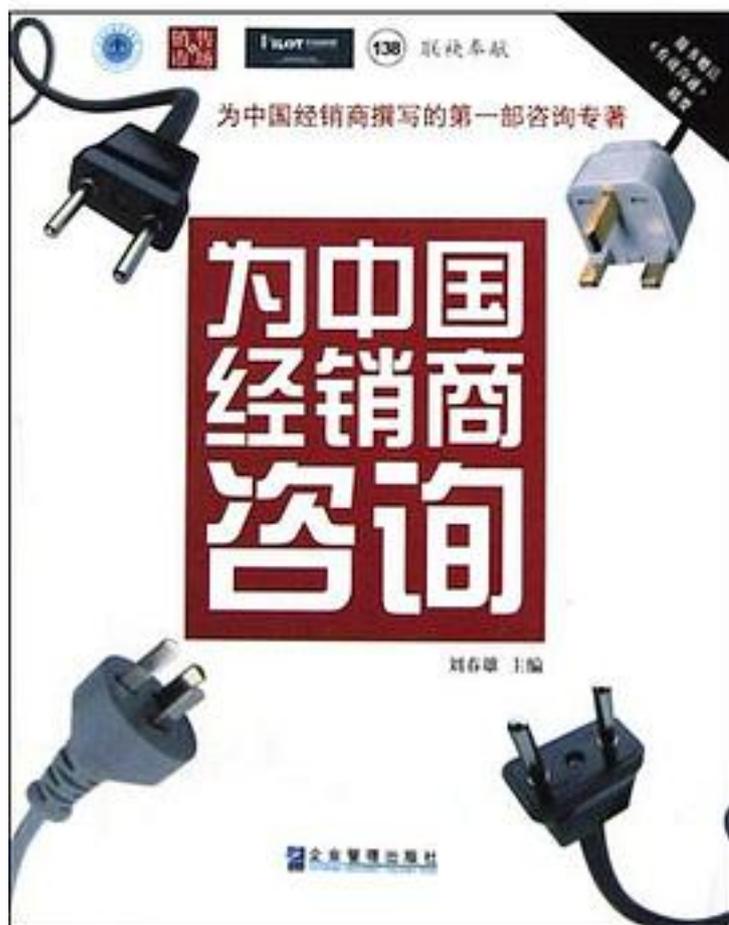


# 为中国经销商咨询



[为中国经销商咨询\\_下载链接1](#)

著者:刘春雄

出版者:企业管理出版社

出版时间:2004-2-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801970022

派力营销思想库。

中国以往的咨询类图书，讲述的全是生产厂家如何“管理”经销商、如何“治理”经销商的。中国经销商被越来越强大的制造商和新崛起的超级终端两头挤压，已经快成“夹心饼干”了。而没有强大的厂家，中国经销商需要有自己的“咨询师”。本书正是一本这样的书，她将为经销商提供理论依据并开拓商场上的视野。

作者介绍:

目录: 卷首语

一 关注中国经销商

二 经销商如何选厂家

三 厂家如何选经销商

四 经销商博弈厂家

五 厂家博弈经销商

六 经销商生存环境研究

七 经销商转型

八 经销商经营与管理

九 厂商关系

十二批商管理

• • • • • [\(收起\)](#)

[为中国经销商咨询\\_下载链接1](#)

## 标签

营销

管理学

“实体”

## 评论

-----  
[为中国经销商咨询\\_下载链接1](#)

# 书评

-----  
[为中国经销商咨询\\_下载链接1](#)