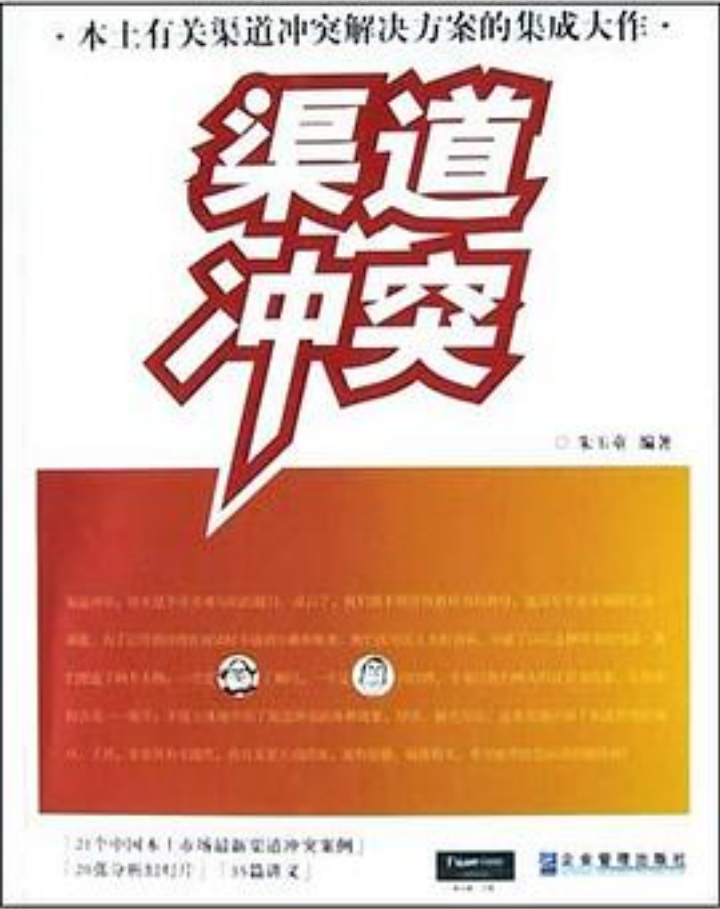


渠道冲突



[渠道冲突_下载链接1](#)

著者:朱玉童

出版者:企业管理出版社

出版时间:2004-4

装帧:平装(无盘)

isbn:9787801970398

渠道冲突，其实是个非常难写的的题目，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，带给阅读的愉快感！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。

作者介绍:

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”
· · · · · · [\(收起\)](#)

[渠道冲突_下载链接1_](#)

标签

渠道管理

渠道冲突（sales）

管理

评论

还可以吧，比较全面，有机会再结合实际看。

仅对当今渠道发生冲突的总结。

[渠道冲突_下载链接1](#)

书评

[渠道冲突_下载链接1](#)