

跟行业老手学经销商开发与管理



[跟行业老手学经销商开发与管理 下载链接1](#)

著者:黄润霖

出版者:企业管理出版社

出版时间:2016-11

装帧:平装

isbn:9787516413296

"本书从管理耐用消费品经销商的角度出发，从一线营销人的日常提问中，提炼了48个最具代表性的问题。

这些问题非常贴近日常工作，接地气、切合实际，而问题的答案——本书的主要内容，都是由经验丰富的作者在培训和咨询过程中，与每一个身处一线的销售人员，通过各种渠道进行问题探讨后形成的书面文字的反映。

对于销售人员，尤其是基层销售人员，需要的是具体到步骤的方法讲解，而不是4P、4C的理论分析；他们更需要的是还原到实战场景的招式拆解、工具呈现，而不是纸上谈

兵的假设和推演。

现在喜欢讲要做什么、什么对的人，太多；而讲应该要怎么做、如何做的人，太少。我们更需要后者。而后者，也正是这本书所做到的。

希望本书能够真正就读者们的困扰提供有效的帮助！”

作者介绍:

黄润霖，早年涉猎保健品、槟榔、电子商务，对这些特殊行业的特殊商品有着特殊的感情，其投资的“阳光部落——室内设计图书馆”网站，使其成为中国最早一批将电子杂志软件商业化的试水人。转入照明行业后，一待就是十年，见证了照明行业由小到大的“黄金十年”。先后在欧普照明和美的照明电气从事多年中高层的销售管理和渠道管理工作，期间参与组建和推动了原上海欧普小泉照明工程有限公司的成立和渠道建设，并于2008年主导欧普照明“网上商城”的设立，成为照明行业第一家触网企业的第一人

。“善于分析，精于量化”是多年严谨的销售工作形成的个人风格，“思维活跃，角度创新”是其职场安身立命的法宝。

目录:

[跟行业老手学经销商开发与管理_下载链接1](#)

标签

渠道

致用类

经销商

评论

[跟行业老手学经销商开发与管理_下载链接1](#)

书评

[跟行业老手学经销商开发与管理_下载链接1](#)