

零售学精要



[零售学精要_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787111254348

《零售学精要》将近年来零售学的先进理论和方法加以有机整合，阐述了零售管理领域成熟且具有前瞻性的理论和方法，全书分为五部分，共17章，内容涉及零售环境、零售战略、零售机构、零售服务、零售方式、零售管理、零售顾客及竞争对手的分析，通过专题式的讨论并配以国际知名企业和中国本土案例，进行深入细致的分析，使读者掌握零售企业管理的基本策略和方法。每章配有相应的习题，有助于开拓读者的思路。

《零售学精要》既适用于大专院校教学，也可供相关领域的从业人员参考。

作者介绍:

迈克尔·利维(Michael Levy)

迈阿密大学市场营销系教授和系主任，他还曾在南卫理公会大学任教，讲授零售管理学长达17年之久。

利维在俄亥俄州立大学获得博士学位。利维教授的著述颇丰。在《零售学》、《市场营销》、《市场营销研究》等期刊上发表了30多篇学术论文。目前，他还担任许多期刊的编委会委员，如《零售学》、《市场营销科学》等期刊。

利维教授在他的职业生涯中一直从事零售学及其相关学科的研究工作。在从事学术研究工作之前。他曾在零售企业里工作过。他曾与许多零售企业一起做过研究活动。包括B J R dines百货商店、Neiman Marcus和Zale公司等。

巴顿 A. 韦茨(Barton A. Weitz)

韦茨教授一直在宾夕法尼亚大学UCLA管理学院和沃顿商学院任教。目前，他担任佛罗里达大学工商管理学院教授，零售管理学J. C. Penney学术委员会的主席。韦茨教授还是佛罗里达大学的零售管理学教育和研究中心的执行主席。韦茨教授曾在UCLA学院和佛罗里达大学获得教学优秀奖。

韦茨教授在麻省理工学院获得电子工程学士学位，在斯坦福大学获工商管理硕士学位和哲学博士学位。韦茨教授因其在销售人员工作效率、销售人员和人力资源管理问题，以及零售业买方与卖方的关系等方面的创新性研究而闻名。他在市场营销管理方面的期刊上曾发表过30多篇学术论文。并担任几家学术期刊的编委会委员，如《零售学》、《市场营销》、《市场营销研究》、《消费者研究》等著名期刊。

韦茨教授还曾担任过《市场营销研究》期刊的编辑，他的妻子也出生在一个从事零售业的家庭里。

张永强，张永强博士是南开大学商学院营销系教授，同时担任南开大学商学院EMBA中心副主任，主管EMBA招生及EMBA俱乐部工作。为EMBA和MBA讲授“营销管理”课程，还担任MBA课程组组长，并讲授“渠道管理”、“零售管理”等课程。

张永强博士在山东大学获得经济学学士学位，在南开大学获得经济学硕士学位和博士学位。曾经在《南开管理评论》、《南开经济研究》、《北大商业评论》、《中国流通经济》、《经济论坛》、《科技与企业》等期刊上发表数篇学术论文。主编、主译多部著作。张永强博士是中国商业联合会特聘专家，全国高校商务管理研究会常务理事、天津市商业经济学会常务理事、全国高等院校市场学研究会理事，并担任多家企业的高级营销顾问。曾经为可口可乐、中国移动、中国联通、中国网通、TCL、天津万科、国美电器、神华集团等单位提供过管理咨询或培训。

目录:

[零售学精要 下载链接1](#)

标签

零售管理

营销

商业

研一下教材

我的书架

广工图书馆

市场营销

山倒

评论

很多偏向歐美的情況，在中國並不是很適用。期末考試前翻完的。

[零售学精要_下载链接1](#)

书评

[零售学精要_下载链接1](#)