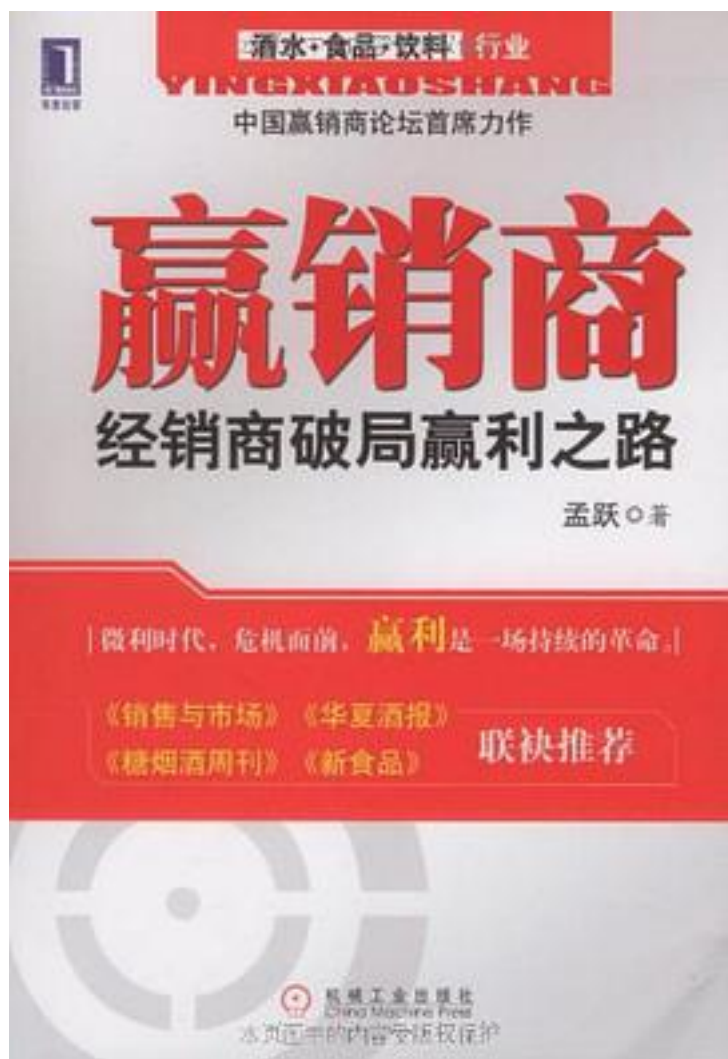


赢销商



[赢销商_下载链接1](#)

著者:孟跃

出版者:

出版时间:2009-6

装帧:

isbn:9787111274506

市场的快速发展、环境的瞬息万变给经销商带来了更大的挑战，微利时代经销商要如何寻找出路？《赢销商:经销商破局赢利之路》开篇为经销商解析了发展趋势与所面对的挑战，随后介绍了多种创新经营模式，为经销商指明了未来发展的多种渠道，分析了经销商的营销活力，同时为经销商提供了培养营销团队的策略和方法，并就常见的问题做了解答。

全球经济危机，转战内需的外向型企业只有通晓经销商的赢利之道，才能携手经销商冲破地方保护壁垒，挤上赢利快车道。

《赢销商:经销商破局赢利之路》抛开了那些一般性的概念和商业说教，立足“赢利”之本，用浅显易懂的语言揭示了经销商的赢利出路，为经销商在不断洗牌的形势下寻找一条可行之道。

作者介绍:

目录:

[赢销商_下载链接1](#)

标签

营销

销售

评论

[赢销商_下载链接1](#)

书评

[赢销商_下载链接1](#)