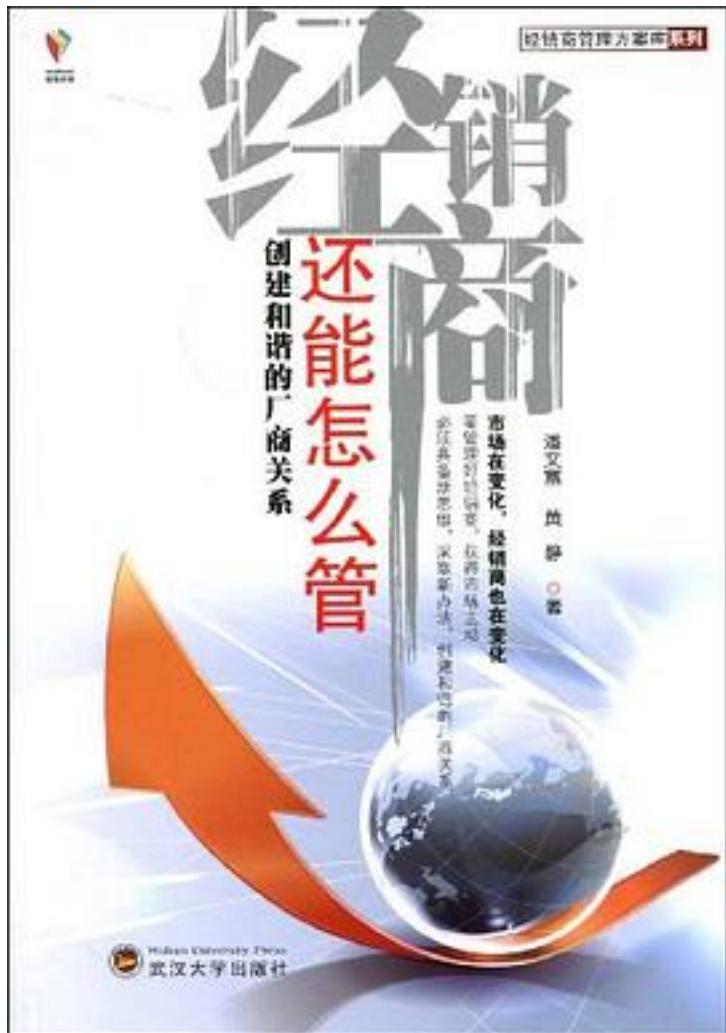


# 经销商还能怎么管



[经销商还能怎么管\\_下载链接1](#)

著者:潘文富//黄静

出版者:武汉大学

出版时间:2009-8

装帧:

isbn:9787307071063

《经销商还能怎么管》由武汉大学出版社出版。市场在变化，经销商也在变化，要管理

好经销商，获得市场主动。必须具备新思维，采取新办法，创建和谐的厂商关系。《经销商还能怎么管》教你怎样创建和谐的厂商关系，让你受益匪浅。

作者介绍：

森潘纺织品贸易(上海)有限公司 总经理

上海森潘企业管理咨询有限公司 总经理

《经销商经管技术交流杂志》主编

2005年开始设立针对复转军人的就业与创业的课题，并与北京军地两用人才学院合作，进行了大量的部队走访，组织举办了多场个人社会发展问题座谈会。对于战士转业退役之后的就业和创业问题，进行着持续的深入调研与解决方案研究。并以文章、专著、讲座、项目辅导，企业嫁接等形式，进行落地实施。

同时，基于对各类型企业的人力资源引进需求的研究，将企业的员工储备和招聘，与复转军人的就业问题进行结合，初步构建复转军人与企业人力资源部门的对接体系。逐步实现战士入伍时即启动个人职业化培训，并与企业人力资源部开始联系对接，提前导入职业规划和针对性职业技术学习，实现战士退伍与企业招聘的结合。

黄静，湖北武汉人

知名大卖场采购经理／采购培训经理

森潘纺织品贸易(上海)有限公司副总经理

上海森潘企业管理咨询有限公司经理

国资委商业技能鉴定中心《经销商管理师》职业标准教材起草人

国资委商业技能鉴定中心《现代卖场管理师》职业标准教材起草人

1998年毕业于武汉大学法学院

1999年进入零售行业，从事专业采购工作

2003年起在各类营销刊物上发表论文百余万字，在多家媒体拥有个人专栏，出版多本关于现代卖场等方面的个人专著

2004年起开设咨询公司，专业从事经销商／卖场事务咨询

Email：marchhuangjing@yahoo.com.cn

目录：导读第一章 换个角度看待厂商关系 管理经销商究竟管些什么

九成的厂家不懂经销商 厂商之间的最大问题 被麻痹的厂家老板 厂家给的支持哪里去了  
换个角度看待经销商的窜货 经销商老板是卖货的吗

如何看待厂家给经销商带来的利益 第二章 深入了解经销商的新变化与新需求

经销行业当前的五大问题 经销商与知识经济 经销商与《食品安全法》 经销商赚钱了吗

经销商的自满情绪 经销商老板的三个“看不透” 经销商老板用在业务研究上的时间

经销商为什么喜欢直接找厂家老板 市场设计与经销商的空间 死在亲属们手里的经销商

经销商之死与企业文化的关系 厂家免费培训中的问题 观念错位导致的新产品失败

经销商的报复 第三章 创新的经销商管理战略 厂家老板们，别太急了

回到大经销商时代 建立标准化经销商制度 主流企业选择经销商 厂商合作的新趋势  
换个角度留住你的经销商 对经销商的责任营销 向经销商借钱 换个角度看出口转内销  
金融危机下的经销商管理策略 管理体系的竞争 第四章 创新的经销商管理战术  
管理经销商的基本前提 经销商开发的前期准备工作 与新经销商首次谈判的细节设计  
厂家高层如何拜访经销商 面对经销商的抱怨 经销商说没有钱 价格战以及其他  
销售回款风险控制 经销商管理中的备忘录制度 经销商培训会的几点细节  
经销商要换货怎么办 未完成销量的经销商该如何对待 如何提升订货会的绩效  
网络化管理系统的失败 为经销商拍专题广告 为经销商制作内刊  
· · · · · (收起)

[经销商还能怎么管](#) [下载链接1](#)

## 标签

渠道

营销

销售

~马上

当当读书

## 评论

[经销商还能怎么管](#) [下载链接1](#)

## 书评

[经销商还能怎么管 下载链接1](#)