

《十招激活经销商（6VCD）（软件）》

书籍信息

版次：

页数：

字数：

印刷时间：

开本：

纸张：

包装：

是否套装：

国际标准书号ISBN：9787798601015

编辑推荐

无论您是销售亿万的企业，还是销售刚刚起步的企业，《十招激活经销商》，是您不能不了解的经销商管理方法！

主讲：梅明平，国资委经销商管理师认证（专家）委员会委员，企业经销商大会首选培训师，赢家大讲堂特聘专家，《销售与市场》杂志签约讲师，AACTP国际职业培训师，资深渠道管理咨询顾问。著有《经销商管理》、《八大步骤防窜货》等多部畅销书籍，具有十多年外资企业中高层工作经历。历任销售总监、营销副总等职。梅老师课程专业性强、幽默风趣、案例丰富。其品牌课程《十招激活经销商》，特为企业量身定做，帮助企业健康快速成长。

内容简介

渠道下沉，经销商数量上升，经销商管理成本上升，企业整体销量反而下滑，企业面临一系列令人头痛的问题：

如何解决经销商数量增加与渠道管理成本上升的问题？

如何解决经销商区域缩小与经销商之间的冲突的问题？

如何进一步提升经销商的忠诚度和稳定性问题？

如何提升经销商销售企业产品的积极性而削弱竞争对手的竞争力？

如何能够做到十年如一日始终保持经销商团队的战斗力？

如何让经销商感觉到和企业是一家人是在帮助他们成功？

《十招激活经销商》将为您提供以上问题的答案，使您企业健康快速成长。

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)