

《代理加盟商十项全能训练——十项全能训练丛书



书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2006年01月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787301097113

丛书名：十项全能训练丛书

内容简介

本书由著名培训专家肖建中先生所著,是我国第一本针对代理加盟商的实用图书。本书从代理加盟商自我修炼的角度出发,提炼出十项技能:挑选行业与品牌、厂商合作关系、货品管理、终端维护、促销推广、打造团队、拓展招商、渠道管理、领导艺术等。文中附有大量富于启发的案例,语言和版式生动活泼,可操作性极强。

作为中国第一本代理加盟商专业图书,本书具有“大量富于启发性的案例+可直接损伤的实战技巧+完备的管理操作流程”等核心特点,“简洁的语言+活泼的版式”带给你寓学于乐的阅读快感。

本书从专业的角度将代理加盟商的基本功、必备技能和卓越提升三大内容,系统地归纳为代理加盟商必备的“十项全能”。这些内容既是加盟商自学提升的实用宝典,也是企业对其进行培训辅导的不可多得的教练指南。

作者简介

肖建中,又名肖晓春,北京师范大学国际特许经营学院教授、培训中心主任,FDS世界特许经营发展组织高级顾问,清华大学特许经营总裁研修班等授课老师,著名营销教练、实战培训专家。倡导教练式实战培训新模式,主持过数十家企业内训、公开培训与顾问项目,服务过的企业

目录

第一部分 代理加盟商基本功

第一章 自我诊断:做卓越的新型代理商

认清目前的生存环境:危机进行时

准确定位,打造核心竞争力

修炼“内功”完善自我

在自我提升中迈向正规化

第二章 挑对行业选对牌:正确选择代理对象

明确自己的代理需求

选择理想的代理行业

找准钟爱的代理品牌

三大方面了解合作伙伴

确定与厂家的代理关系

第三章 合作共赢:厂商互动学问大

代理商如何与厂家合作

巧妙谈判,争取主动

积极寻求厂家支援

如何防止厂家过河拆桥

如何获得厂家忠诚

第二部分 代理加盟商必备技能

第四章 货品管理：财源滚滚的秘诀

科学进货有诀窍

存货控制，规划安全库存量

盘点管理：账实应相符

损耗控制面面俱到

合理化的物流配送服务

第五章 终端维护：打造属于自己的一亩三分地

与终端建立良好的关系

零售终端的形象维护

产品生动化陈列

终端导购的培训与管理

销售服务与投诉处理

第六章 促销推广：让商品由热卖到畅销

促销：重在策划与设计

惊喜连连的新产品促销

竞争促销，技高一筹

五彩缤纷的节假日促销

库存促销：你赢我赢大家赢

第七章 团队建设：打造强力营销队伍

第三部分 代理加盟商卓越提升

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)