|  |
| --- |
| [中国医药行业分销渠道冲突管理研究报告（2008）](https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html) |



#### [中国市场调研网](https://www.20087.com/)

[www.20087.com](https://www.20087.com/)

一、基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 名称： | [中国医药行业分销渠道冲突管理研究报告（2008）](https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html) |
| 报告编号： | 02A528A　　←电话咨询时，请说明该编号。 |
| 市场价： | 商业付费报告 |
| 优惠价： | \*\*\*\*\* 元　　可提供增值税专用发票 |
| 咨询电话： | 400 612 8668、010-66181099、010-66182099、010-66183099 |
| Email： | Kf@20087.com |
| 在线阅读： | [<https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html>](https://www.20087.com/2/95/ZhiNengXiWanJiShiChangQianJingYuCe.html) |
| 温馨提示： | 订购英文、日文等版本报告，请拨打订购咨询电话或发邮件咨询。 |

二、内容简介

　　《[中国医药行业分销渠道冲突管理研究报告（2008）](https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html)》形式动态研究报告（现成报告内容+客户指定内容+现时内容）
　　《[中国医药行业分销渠道冲突管理研究报告（2008）](https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html)》作者市场及市场营销课题组
　　《[中国医药行业分销渠道冲突管理研究报告（2008）](https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html)》提示随着市场竞争日趋激烈，分销渠道开始成为厂家抢占的堡垒。但由于渠道冲突的大量存在，极大影响了企业的业绩。因此企业如何加强渠道冲突的管理与控制就显得日益重要。尤其在我国医药行业，由于各种因素的影响分销渠道冲突现象相当严重，如何协调管理医药行业渠道冲突是医药行业健康发展的重要保障。本报告采用理论分析与实证研究结合的方法，在系统分析和总结国内外渠道冲突理论的基础上，对我国医药行业渠道冲突的现状、发展趋势以及渠道冲突的成因做了较深入的分析，并从战略的高度提出了医药企业处理渠道冲突的方法和策略。
　　1 绪 论
　　1.1 报告目的
　　1.2 研究综述
　　1.3 研究框架
　　2 分销渠道冲突理论
　　2.1 分销渠道的内涵
　　2.2 分销渠道冲突内涵
　　2.3 分销渠道冲突类型
　　2.4 分销渠道冲突的影响分析
　　3 我国医药行业分销渠道冲突现状
　　3.1 医药行业分销渠道的现状
　　3.2 医药行业分销渠道冲突的特点
　　4医药行业分销渠道冲突成因分析
　　4.1 渠道冲突的原因
　　4.2 医药行业渠道冲突的具体因素分析
　　5医药行业渠道冲突的管理与控制
　　5.1 医药行业渠道冲突事先预防机制设计
　　5.2 医药行业渠道冲突的事中处理
　　5.3 医药行业渠道冲突的事后补救
　　结论
略……

了解《[中国医药行业分销渠道冲突管理研究报告（2008）](https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html)》，报告编号：02A528A，

请致电：400-612-8668、010-66181099、66182099、66183099，

Email邮箱：Kf@20087.com

详细介绍：<https://www.20087.com/2008-06/R_zhongguoyiyaofenxiaoqudaochongtuguanBaoGao.html>

了解更多，请访问上述链接，以下无内容！