

特渠团队操作手册（总 17 页）

目录

1. C 类客户管理的阶段性任务
2. C 类客户管理团队人员架构
 2. 1. 人员架构图
3. 各级人员工作职表与衡量标准
 3. 1. 特渠专员工作职责与衡量标准
 3. 2. 业代处主任工作职责与衡量标准
 3. 3. 特渠业代工作职责与衡量标准
4. C 类客户管理主要操作流程及说明
 4. 0. C 类客户管理操作综述
 4. 1. C1 类客户开发流程
 4. 2. C2 类客户开发流程
 4. 3. 新品卖入流程（对零售商）
 4. 4. 新品卖入流程（对合作伙伴）
 4. 5. 促销流程
 4. 6. 日常门店拜访流程
 4. 7. 合作伙伴对 C 店的发货流程
 4. 8. 每月生意回顾流程
 4. 9. 合作伙伴向健力宝进货的流程

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/266241124211010231>