



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

مدیریت کانال بازاریابی و مدیر فروش

عنوان انگلیسی مقاله :

Marketing channel management and the sales manager



توجه !

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.



بخشی از ترجمه مقاله

6. Discussion

Mean scores reported in Table 3 suggest that, irrespective of hierarchical level, sales managers generally are actively involved with channel management activities. With few exceptions, sales managers at lower, intermediate, and upper levels participate relatively actively in seven key facets of channel management. The seven are formulating channel strategy, designing marketing channels, selecting channel members, motivating channel members, coordinating channel strategy, assessing channel member performance, and managing channel conflict.

۶- بحث

امتیازات میانگین جدول ۳ نشان می دهد، صرفنظر از سطح سلسله مراتبی، مدیران فروش عموماً فعالانه در فعالیت‌های مدیریت کانال درگیر هستند. با چند استثنا، مدیران فروش در سطوح پایین تر، واسطه ای و بالاتر نسبتاً در هفت بخش اصلی مدیریت کانال مشارکت می کنند. این هفت بخش فرموله کردن استراتژی کانال، طراحی کانال های بازاریابی، انتخاب اعضا کانال، انگیزش اعضا کانال، هماهنگی استراتژی کانال، ارزیابی عملکرد اعضا کانال و مدیریت تعارض کانال هستند.



توجه!

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.

برای جستجوی جدیدترین مقالات ترجمه شده، [اینجا](#) کلیک نمایید.