

Rola przedstawiciela handlowego w systemie dystrybucji bezpośredniej na przykładzie firmy Betterware

Wstęp

Rozdział I

Specyfika oraz istota kanałów dystrybucji

1.1 Dystrybucja – pojęcie i podział

1.2 Kanały dystrybucji – funkcje i rodzaj

1.3 Marketing sieciowy jako następstwo dystrybucji bezpośredniej

1.4 MLM a tradycyjne kanały dystrybucji

Rozdział II

Funkcjonowanie marketingu sieciowego na przykładzie firmy Betterware

2.1 Geneza MLM – rozwój na świecie i w Polsce

2.2 Charakterystyka firmy Betterware

2.3 Ścieżka kariery i system wynagrodzeń w firmie Betterware

Rozdział III

Przedstawiciel handlowy jako kluczowy element funkcjonowania systemu dystrybucji bezpośredniej

3.1 Zakres i cel badania

3.2 Charakterystyka grupy badawczej

3.3 Prezentacja i analiza wyników badania opinii przedstawicieli odnośnie firmy Betterware

3.4 Wnioski doskonalące

Zakończenie

Bibliografia

Spis tabel

Spis rysunków

Spis wykresów

Załączniki

Streszczenie pracy