

System dystrybucji i obsługi hurtowni

Wstęp

Rozdział 1

Dystrybucja – pojęcia wprowadzające

1.1 Pojęcia i definicje dystrybucji

1.2 Funkcje, cele, zadania

1.3 Rodzaje kategorii dystrybucji

1.4 Elementy dystrybucji

Rozdział 2

Organizacja dystrybucji w handlu hurtowym

2.1 Znaczenie handlu w obsłudze klienta

2.2 Kanały dystrybucji

2.3 Modele sprzedaży i obsługi klienta

2.4 Rola magazynów w handlu

2.4.1 Rodzaje magazynów

2.4.2 Wyposażenie magazynu

2.5 Etapy w procesie obsługi klienta przez dystrybutora

Rozdział 3

Funkcjonowanie dystrybucji i obsługi sprzedaży w hurtowni kosmetyków Greenport

3.1 Charakterystyka hurtowni Greenport

3.1.1 Geneza i kierunek rozwoju

3.1.2 Zakres i przedmiot działalności, oferta sprzedaży

3.1.3 Pozycja na rynku

3.2 Zasoby logistyczne i dystrybucyjne

- 3.2.1 Usytuowanie i wielkość magazynu
- 3.2.2 Wyposażenie i systemy informatyczne
- 3.3 Partnerzy i obsługiwane grupy klientów
- 3.4 Proces obsługi klientów
 - 3.4.1 Etapy w procesie obsługi klienta
 - 3.4.2 Etapy w procesie obsługi firm usługowych
- 3.5 Ocena dystrybucji i sprzedaży, propozycje usprawnień

Zakończenie

Bibliografia