

<<医药市场营销学>>

图书基本信息

书名：<<医药市场营销学>>

13位ISBN编号：9787030140388

10位ISBN编号：7030140389

出版时间：2007-3

出版时间：科学出版社

作者：彭智海 编

页数：336

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<医药市场营销学>>

### 内容概要

《21世纪高等医药院校教材：医药市场营销学》是以党的十六大精神为指导，坚持理论联系实际、普遍性与特殊性相结合的原则，在市场营销学理论的基础上，突出了医药市场营销的特殊性。通过医药市场营销案例、医药市场、医药营销环境等，分析了医药市场营销活动的特殊性，有一定的创新性。

《21世纪高等医药院校教材：医药市场营销学》包括营销基本理论、医药市场营销观念、医药市场分析、医药营销战略、医药营销策略及审计控制等内容，为医药营销管理者和营销人员提供了较全面的知识。

## &lt;&lt;医药市场营销学&gt;&gt;

## 书籍目录

总序前言第一章 导论第一节 医药市场和医药市场营销第二节 医学市场营销学的产生和发展第三节 医药市场营销学的研究本章小结思考题案例分析案例讨论第二章 医药市场营销观念第一节 医药市场营销观念的形成第二节 医药市场营销观念的发展第三节 医药市场营销观念的贯彻本章小结思考题案例分析案例讨论第三章 医药市场营销环境第一节 医药市场营销环境概述第二节 医药市场的微观营销环境第三节 医药市场的宏观营销环境第四节 医药市场营销环境分析及对策本章小结思考题案例分析案例讨论第四章 医药市场购买者行为分析第一节 医药消费者市场购买行为分析第二节 医药组织市场购买行为分析本章小结思考题案例分析案例讨论第五章 医药市场调研与预测第一节 医药市场营销信息系统第二节 医药市场营销调研第三节 医药市场需求的分析与预测本章小结思考题案例分析案例讨论第六章 医药企业战略规划第一节 医药企业战略及其规划第二节 医药企业总体战略规划第三节 医药企业经营战略规划本章小结思考题案例分析案例讨论第七章 医药企业的竞争分析第一节 医药企业竞争者分析第二节 医药企业竞争优势战略第三节 医药企业竞争地位战略本章小结思考题案例分析案例讨论第八章 医药目标市场营销第一节 医药市场细分第二节 医药目标市场选择第三节 医药市场定位第四节 医药市场营销组合本章小结思考题案例分析案例讨论第九章 医药产品生命周期及新产品开发第一节 医药产品生命周期第二节 医药新产品开发本章小结思考题案例分析案例讨论第十章 医药产品策略第一节 医药产品的概念第二节 医药产品组合第三节 医药产品品牌策略第四节 医药产品的包装策略本章小结思考题案例分析案例讨论第十一章 医药产品的价格策略第一节 医药产品价格的构成要素第二节 医药企业定价的目标第三节 医药企业定价方法第四节 医药产品定价策略第五节 医药产品价格调整策略第六节 政府对药品价格的管理本章小结思考题案例分析案例讨论第十二章 医药产品的分销渠道策略第一节 医药产品分销渠道概述第二节 医药批发商第三节 医药零售商第四节 医药产品分销渠道的设计与管理第五节 医药物流管理本章小结思考题案例分析案例讨论第十三章 医药产品的促销策略第一节 医药促销与医药促销组合第二节 医药人员推销第三节 医药广告第四节 医药公共关系第五节 医药营业推广本章小结思考题案例分析案例讨论第十四章 医药市场营销组织、计划、控制与审计第一节 医药市场营销组织第二节 医药市场营销计划第三节 医药市场营销控制第四节 医药市场营销审计本章小结思考题案例分析案例讨论第十五章 医药国际市场营销第一节 医药国际市场营销概述第二节 医药国际市场营销环境第三节 进入医药国际市场的方式第四节 医药国际市场营销策略本章小结思考题案例分析案例讨论主要参考文献

## <<医药市场营销学>>

### 编辑推荐

《21世纪高等医药院校教材：医药市场营销学》可供致力于学习研究医药市场营销专业的本专科学生、医药企业的管理者、营销人员以及医疗服务部门管理者使用，也可以供社会读者阅读。

<<医药市场营销学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>