

<<电子电器产品营销实务>>

图书基本信息

书名：<<电子电器产品营销实务>>

13位ISBN编号：9787115275714

10位ISBN编号：7115275718

出版时间：2012-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：赵智锋，施华 编

页数：181

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>

<<电子电器产品营销实务>>

内容概要

《世纪英才中职示范校建设课改系列规划教材：电子电器产品营销实务（第2版）》以就业为导向，基于工作过程，以十几种电子电器产品的营销为载体，将市场营销理论和营销导购实务有重点地分散并有机地融入到各产品的营销工作任务中。

书中对各种电子电器产品的卖点或趋势进行了简单的归纳，并将每一产品售卖过程中若干营销技巧改编为案例，还链接了产品的结构、性能、原理、分类、标识、使用方法、维护事项和故障判断等基本知识。

本书以模块式的结构编排，从产品的角度来谈营销，内容紧密结合营销岗位实际。

《世纪英才中职示范校建设课改系列规划教材：电子电器产品营销实务（第2版）》可供中等职业学校弱电类、经管类相关专业作为教材使用，同时也可供电子电器产品卖场的营销导购人员培训使用。

书籍目录

任务一 音响产品营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、音响产品的趋势二、营销理论之一：市场营销的核心概念三、营销实务之一：营销导购概述第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、组合音响的构成二、组合音响的各部分功能三、组合音响的使用维护方法任务二 播放机产品营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、播放机产品的卖点二、营销理论之二：目标市场营销战略三、营销实务之二：营销导购人员了解岗位第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、硬盘播放器的简介二、硬盘播放器与DVD机的区别三、硬盘播放器的选购方法四、高清播放器排名介绍任务三 电视机营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、电视机产品的卖点二、营销理论之三：消费者的购买心理分析三、营销实务之三：营销导购人员了解顾客第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、彩色电视机的种类及特点二、彩色电视机的成像原理三、彩色电视机的使用维护方法四、彩色电视机非故障与故障判断常识任务四 空调器营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、空调器产品的卖点二、营销理论之四：价格策略三、营销实务之四：营销导购人员接待顾客第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、家用空调器的功能二、家用空调器的种类三、空调器的型号命名四、家用空调器的使用维护方法任务五 电冰箱营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、电冰箱产品的卖点二、营销理论之五：产品策略1三、营销实务之五：营销导购人员了解产品第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、电冰箱的基本结构与工作原理二、电冰箱的分类三、电冰箱的规格型号四、电冰箱的使用维护方法任务六 洗衣机营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、洗衣机产品的卖点二、营销理论之六：产品策略2三、营销实务之六：营销导购人员介绍产品第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、洗衣机种类及特点二、洗衣机型号及含义三、洗衣机的主要标识四、洗衣机的大小选择五、洗衣机的使用维护方法任务七 热水器营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、热水器产品的卖点二、营销理论之七：市场营销的环境因素三、营销实务之七：营销导购人员有效倾听第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、燃气热水器的基本结构二、燃气热水器的工作原理三、燃气热水器的分类及表示四、燃气热水器的使用维护方法五、燃气热水器的常见故障排除任务八 微波炉营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、微波炉产品的卖点二、营销理论之八：分销策略三、营销实务之八：营销导购人员如何进行有效提问第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、微波炉的基本结构及工作原理二、微波炉的基本功能三、微波炉的使用维护方法任务九 电饭煲营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、电饭煲产品的趋势二、营销理论之九：促销策略1三、营销实务之九：营销导购人员说明与展示产品第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、电饭煲的工作原理二、电饭煲的结构性能三、电饭煲的分类特点四、电饭煲的使用维护方法五、电饭煲的常见故障排除任务十 电脑营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、电脑产品的卖点二、营销理论之十：促销策略2三、营销实务之十：营销导购人员促成交易第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、电脑的构成与原理二、电脑的使用维护方法三、国际著名的电脑制造商任务十一 手机营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、手机产品的趋势二、营销理论之十一：促销策略3三、营销实务之十一：营销导购人员处理异议第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、手机的简介二、手机的类型三、手机的使用维护方法四、手机常见故障排除方法任务十二 数码相机营销第一部分 教学组织一、目的要求二、教学节奏与方式第二部分 教学内容一、数码相机产品的趋势二、营销理论之十二：市场营销的新发展三、营销实务之十二：营销导购人员处理投诉第三部分 案例讨论一、案例二、讨论第四部分 知识链接一、数码相机的简介二、数码相机的工作原理三、数码相机的分类四、数码相机的数据存储五、数码相机的主要配件及维护六、数码产品的使用维护方法参考文献

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>