

<<阿里巴巴电子商务中级认证教程>>

图书基本信息

书名：<<阿里巴巴电子商务中级认证教程>>

13位ISBN编号：9787302159032

10位ISBN编号：7302159033

出版时间：2007-9

出版时间：第1版 (2007年9月1日)

作者：阿里巴巴(中国)网络技术有限公司

页数：306

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>

<<阿里巴巴电子商务中级认证教程>>

内容概要

《阿里巴巴电子商务中级认证教程》介绍了电子商务从业人员需要掌握的理论知识及技巧，包括准确的市场调研、有效的网络营销、顺畅的网络商务洽谈、理性的合同签订与执行、融洽的客户关系管理、便利的网络采购以及防范电子商务风险的方法。

阿里巴巴电子商务初级认证教程推出后，在社会上引起了很大反响，很多读者感觉实践能力提高了很多，期望在理论知识、经验技巧上得到突破。

为了满足广大读者的要求，阿里学院特推出阿里巴巴电子商务中级认证教程。

书籍目录

第一章 市场调研1.1 市场调研概述1.1.1 市场调研的概念1.1.2 市场调研的现状1.1.3 市场调研的作用及局限1.2 市场调研的方法1.2.1 市场调研过程1.2.2 市场调研方式1.2.3 网络时代的市场调研本章小结第二章 网络营销方法和手段2.1 网络营销基础2.1.1 网络营销概述2.1.2 网络营销体系2.1.3 网络营销发展概况2.2 第三方电子商务平台2.2.1 第三方电子商务平台及其和企业网站的关系2.2.2 选择合适的第三方电子商务平台2.2.3 如何利用第三方电子商务平台2.3 搜索引擎营销2.3.1 搜索引擎概述2.3.2 搜索引擎营销的发展阶段及基本模式2.3.3 阿里巴巴旗下Yahoo中国搜索产品介绍2.4 邮件营销2.4.1 E-mail营销概述2.4.2 E-mail营销的常见方式及相关技巧2.4.3 避免成为垃圾邮件2.5 博客营销2.5.1 博客营销概述2.5.2 博客营销案例本章小结第三章 网络商务洽谈3.1 网络沟通与传统沟通3.1.1 网络沟通 and 传统沟通的比较3.1.2 阿里巴巴的即时沟通工具3.1.3 网络沟通的注意要点3.2 询盘回复3.2.1 询盘的价值3.2.2 对于回复的询盘考虑3.2.3 询盘中的语气表达3.2.4 阿里巴巴的询盘案例3.3 报价问题的应对3.3.1 报价时的注意事项3.3.2 报价的构成3.4 样品3.4.1 免费样品给不给3.4.2 样品操作相关问题本章小结第四章 合同签订与执行4.1 电子合同概述4.1.1 什么是电子合同4.1.2 电子合同的主要特征4.1.3 电子合同的分类4.1.4 电子合同的商务安全交易保证4.1.5 电子合同的优势4.1.6 电子合同与电子商务4.2 合同的签订与执行4.2.1 国际货物销售合同4.2.2 国内贸易采购合同4.3 物流4.3.1 现代物流管理4.3.2 电子商务与物流4.3.3 第三方物流的应用4.3.4 电子商务在国际物流中的作用4.4 支付4.4.1 传统国际贸易支付方式4.4.2 新型的电子支付方式4.4.3 第三方支付平台与支付安全本章小结第五章 客户关系管理5.1 CRM系统介绍5.1.1 客户关系管理(CRM)介绍5.1.2 CRM系统中客户的价值5.1.3 以客户为中心的运作5.2 阿里巴巴客户管理系统5.2.1 阿里巴巴客户管理系统(内贸版)5.2.2 阿里巴巴客户管理系统(外贸版)5.3 售后服务5.3.1 正确处理客户投诉5.3.2 售后服务必不可少本章小结第六章 网络采购6.1 网络采购6.1.1 企业采购概述6.1.2 网络采购管理规范6.1.3 网络采购流程6.2 供应商管理6.2.1 选择供应商6.2.2 评价供应商本章小结第七章 电子商务风险防范7.1 电子商务风险概述7.1.1 电子商务风险的种类7.1.2 电子商务风险的特点7.2 电子商务风险防范7.2.1 建立诚信体系7.2.2 电子商务法律法规7.2.3 电子商务安全技术7.2.4 电子商务安全管理制度本章小结参考文献

编辑推荐

《阿里巴巴电子商务中级认证教程》是一本提升电子商务技能的宝典。

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>