

<<商务经营技术>>

图书基本信息

书名：<<商务经营技术>>

13位ISBN编号：9787309067484

10位ISBN编号：7309067487

出版时间：2009-7

出版时间：复旦大学出版社

作者：孙天福，王妙 著

页数：236

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>

前言

《21世纪市场营销“实践型”系列教材》在上海商学院及相关学院广大教师的共同努力下终于逐步推出。

这套系列教材包括《市场营销学》、《市场调研》、《消费者行为分析》、《客户关系管理》、《国际市场营销》、《品牌管理》、《公共关系》、《广告策划》、《商务经营》、《商务谈判》、《商务礼仪》、《创业实务》12本。

本套系列教材是由上海商学院与复旦大学出版社共同组织和策划的，共有46位教师参加编写，分别来自13个省市的23所高校，经历了2年时间完成。

《21世纪市场营销“实践型”系列教材》的成功推出，是高校教育改革成果的展示。

自2001年起，上海商学院从《市场营销学》课程改革着手，经历了近8年的改革探索，创建了“实践课业教学”模式。

所谓实践课业教学，是指以就业为导向，强化学生职业能力的全面培养，把“实践课业”作为能力培养的载体和手段的一种新型课程教学方式。

“实践课业教学”是2001年上海市教委“高职学生职业能力评价研究与实践”课题与2005年教育部“高职高专教育市场营销类专业实践教学体系研究”课题的研究成果。

课题研究旨在解决当前我国高校教育中实践教学效率低，学生实践能力薄弱的紧迫问题，注重学生实践能力与创新能力的培养，使高校人才培养目标能适应我国21世纪经济社会发展的需要。

课题研究总结了《市场营销学》课程改革成果，创新探索了实践课业教学新模式，并积累了课业训练的操作经验。

课题所研究的实践课业教学最早从《市场营销学》课程试点开始，逐步拓展到上海商学院的《销售管理》、《促销策划》、《市场调查与预测》、《企业形象策划》、《品牌管理》、《公关策划》、《商业投资》、《广告策划》、《客户服务与管理》等课程。

以此改革为基础，完成了市场营销专业实践教学体系构建的研究与实验。

近年，实践课业教学从专科课程教学推广到本科课程教学，在更高层次上进行进一步探索和完善。

这种新的教学模式又从校内推广到校外，从本市推广到全国，课程改革取得了成功。

<<商务经营技术>>

内容概要

《商务经营技术》作者在积累了20年的商务经验，又经过20年的理论研究后，提出了商务经营的框架结构，其主干部分已在商学院和干部培训中多次讲学、运用，取得了较好的效果。

商务经营是一门实践性、应用性非常强的学科。

《商务经营技术》除了比较系统地介绍商务经营的基本理论外，更侧重于商务经营的实务操作。

全书共九章，内容包括：商务经营概述、商店开张、采购技术、销售技术、促销技术、存货技术、服务技术、连锁店的商务经营技术和ERP沙盘模拟对抗实训。

与一般教材不同的是，《商务经营技术》在每章都编写了一节相关知识的“实践运用”，从实践目标、实践内容、实践形式、实践要旨、实践范例等方面作了全面部署。

而且，在每章后还附有前沿研究、案例、练习与思考题，进一步开拓学生的视野和增强学生的实践能力。

通过《商务经营技术》的学习，对于提升学生的商务经营实践操作技能是极为有利的。

因此，本教材既适合各院校和各类培训的需要，也可作为自学教材，供有志于从事商务经营活动的人士自学。

<<商务经营技术>>

书籍目录

第一章 概述第一节 商务经营的基本概念第二节 商务经营的学科研究第三节 商务人员的经营观念第四节 经营观念的实践前沿研究我国零售业态发展趋势的研究案例0.6吨、0.9吨工具车为什么好销?练习与思考第二章 商店开张第一节 商店开张前期准备第二节 开店投资分析第三节 建立组织机构和职能部门第四节 店面的装潢设计及商品陈列第五节 商店开张的实践前沿研究“格子铺”悄然走俏案例DVD机的陈列练习与思考第三章 采购技术第一节 采购技术概述第二节 商品采购形式第三节 具体采购技术第四节 商品采购程序第五节 采购技术的实践前沿研究“买手”ABC案例小县城内经营饰品店一炮打响练习与思考第四章 销售技术第一节 销售技术概述第二节 商品销售方式第三节 商品定价技术第四节 销售发票填写技术第五节 柜组进销存日报表制作技术第六节 销售技术的实践前沿研究金牌销售员修炼案例张小帅网上创业卖什么?练习与思考第五章 促销技术第一节 促销技术概述第二节 商品促销技术第三节 商品定价促销第四节 服务促销技术第五节 其他促销技术第六节 促销技术的实践前沿研究成功促销的八个步骤案例价格促销的结果为何不同?练习与思考第六章 存货技术第一节 存货技术概述第二节 商品出入库操作程序第三节 商品盘点技术第四节 商品库存分析技术第五节 存货技术的实践前沿研究零库存介绍案例为什么会脱销?练习与思考第七章 服务技术第一节 服务的基本概述第二节 服务形式第三节 提升服务品质,完善顾客服务第四节 服务技术的实践前沿研究扩大内需迫切需要发展现代服务业案例“买相机,找王震”的轰动效应练习与思考第八章 连锁店的商务经营技术第一节 连锁经营概述第二节 总部采购运营技术第三节 总部物流中心运营技术第四节 门店运营技术第五节 连锁店商务经营技术的实践前沿研究连锁经营的十大发展趋势案例商品损耗率的由来练习与思考第九章 ERP沙盘模拟对抗实训第一节 沙盘基本概念第二节 准备工作第三节 开始经营第四节 ERP沙盘模拟对抗的实践前沿研究沙盘演练的由来和发展案例A、B企业的沙盘演练练习与思考参考文献

章节摘录

三、批零同价促销 批零同价促销是指商店在经营活动中，把批发价、零售价统一起来，顾客买一件商品也能享受批发价的一种促销手法。

这种做法特别适宜于某类商品的专业市场，以批发价吸引顾客，从而做到薄利多销，达到促销的目的。有一个大城市的鞋类批发市场不少摊位实行批零同价，大批民工蜂拥而至，花极少的钱买到了合适的鞋。

这种促销方法使批发企业得到发展，顾客得到了实惠。

但是，这种方法一般不适合大型百货商店和专业商店，因为它们地处闹市，成本高、费用大，无法实施批零同价，而且它们也不愿意因批零同价而有损大店、专业店的高档次形象。

四、优惠价格促销 优惠价格促销是指商店在经营活动中，实施价格优惠政策，以扩大销售的一种促销方法。

实行优惠价格促销一般有批量作价，附件、配件、消耗品原价，主件优惠价等方式。

批量作价有两种：一种是非累计批量作价，顾客购买达到规定金额可获得优惠，其目的是使顾客一次多购；另一种是累计批量作价，即顾客在一定时期内（一般是一年）购买达到规定金额可获得优惠，其目的是使顾客成为长期客户。

两种方法各有各的特点。

也有人把两者结合起来，既按非累计的一次购买量优惠，又按一年内累计购买量优惠。

还有一种优惠价常常发生在有主机、附件或主件、消耗品的商品中。

例如，一次成像照相机价格定得很低，几乎人人都买得起，生产企业不赚钱，而专用的胶片却比较贵；生产企业赚大钱。

类似的做法在刮胡子刀架与刀片、喷墨打印机和墨粉等产品的价格组合上，都表现得十分充分。

售货员只要把握好分寸，积极宣传，往往会收到很大成效。

编辑推荐

21世纪市场营销“实践型”系列教材的最显著特点在于实践性。

即以培养学生实践能力为目标，以有助于学生能力训练为出发点，使专业理论的实践应用具有很强的可操作性。

教材在以下三个环节上突出实践性特点：1、突出“专业技术”，增强学生的专业技能。

本套教材在每章正文中，使用了“运行操作”、“注意事项”的图标版式，提示教师和学生注意专业知识中的技术性部分，即基本原理应用的操作步骤与方法。

2、注重“实践运用”，锻炼学生的实践能力。

本套教材在每章的最后一节中设计了“实践运用”科目，要求学生把学到的理论知识运用到企业实践中去。

教材对每章的实践应用作了具体指导，提出课业训练任务和要求，安排相应的课业训练内容，制定课业评价标准，提供课业范文，帮助学生完成课业任务。

3、教材“主辅合一”，把主教材、学习指导和学习参考融为一体，其内容编写和体例编排都不同于以往教材，便于教师教、学生学。

设计了6个学习模块，具体使用如下：（1）明确“学习目标和基本概念”；（2）根据“实践操作提示”掌握专业技能；（3）根据“实践运用”指导完成课业任务；（4）根据“前沿研究”资料进行研究、思考；（5）根据“案例分析”资料进行判断、分析；（6）完成布置的“练习题与思考题”。

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>