

<<营销师>>

图书基本信息

书名：<<营销师>>

13位ISBN编号：9787504540720

10位ISBN编号：7504540722

出版时间：2004-6-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：劳动和社会保障部教材办公室组织编写

页数：167

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>

<<营销师>>

内容概要

本书根据《国家职业标准——营销师》编写，是职业技能考核与培训用书。

本书介绍了营销师、高级营销师需掌握和了解的基础知识、专业知识、内容涉及职业道德和法律法规、营销基础知识、市场调研与分析、营销战略与营销活动管理、产品与价格管理知识、渠道管理知识、促销管理、网络经营管理、全球营销概述等。

其中加“ ”部分的内容是《国家职业标准——营销师》中要求高级营销师在营销师基础上进一步学习的“相关知识”。

本书是考核鉴定前培训和自学教材，也是各级各类院校营销专业师生必备复习资料，还可供从事营销工作的有关人员参考。

书籍目录

第一部分 基础知识 第一章 职业道德和法律法规 第一节 职业道德基本知识 第二节 职业守则
第三节 相关法律法规知识 第二章 营销基础知识 第一节 市场营销基础知识 第二节 社交礼仪
第三节 营销活动的准备及礼仪 第二部分 营销师、高级营销师专业知识 第三章 市场调研与分析
第一节 市场调研 第二节 市场分析 第三节 市场评估与预测 第四节 市场选择 第四章
营销战略与营销活动管理 第一节 制定营销战略 第二节 制定市场营销计划 第三节 营销活动管理过程
第四节 市场竞争策略 第五节 策略联盟规划 第六节 市场营销组织 第七节 市场营销控制
第五章 产品与价格管理知识 第一节 产品管理 第二节 品牌管理 第三节 价格管理 第六章
渠道管理知识 第一节 渠道策略 第二节 渠道系统 第三节 渠道管理 第四节 物流系统
第五节 直销管理 第六节 特许经营管理 第七章 促销管理 第一节 销售促进 第二节 公共关系
第三节 广告宣传 第四节 人员推销 第八章 销售管理 第一节 客户管理 第二节 服务质量管理
第三节 客户关系管理 第四节 顾客满意管理 第五节 营销督导 第六节 商务谈判的组织与管理
第九章 网络营销管理 第一节 网页设计概述 第二节 网络营销组合 第三节 网络营销战略计划的制定
第四节 网络营销测试 第十章 全球营销概述

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>