

<<营销经理运作方法与实例>>

图书基本信息

书名：<<营销经理运作方法与实例>>

13位ISBN编号：9787507820690

10位ISBN编号：7507820696

出版时间：2002-1

出版时间：中国国际广播出版社

作者：韩荣贵 主编

页数：578

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>

<<营销经理运作方法与实例>>

内容概要

本书主要介绍营销经理和理的内容和技巧；销售管理的实务；哈佛营销经理；销售管理的具体操作方法；工业品营销经理的管理技巧；展销经理；国际营销经理以及营销经理（领导）的风格、素质、训练与管理技巧。

本书仅关注经理的管理实务、管理技巧和具体运作方法，不注重理论的论述，而且所举资料均以国外成功的实例和经验为主。

作者的惟一希望是：不仅要阅读此书，而且要以书中的做法增加您公司的销售额和利润。

<<营销经理运作方法与实例>>

书籍目录

第一章 营销经理管理的内容和技巧 一、市场分析的几种方法和目标市场的确定 1. 行业市场分析的方法 2. 个体(厂商)市场分析(即市场区隔) 3. 开发目标市场的技巧 4. 消费者行为分析模式 [案例]J. C. Penney: 美国百货业适应消费者——改变品牌形象 二、营销经理应了解的市场需求预测方法 1. 购买者意向调查法 2. 推销有员综合意见法 3. 高级管理人员估计法 4. 专家意见法 5. 市场试销法 6. 模拟分析法 7. 相关分析法 8. 计量经济模式法 9. 一般预测技巧 10. 科技预测法 三、营销经理制定营销主产的方法和内容 1. 营销计划系统和编制 2. 长期策划 3. 年度规划与预算 4. 投资策划的方法 5. 执行方案规划 [案例]Algonguin能原公司: 新产品进入新市场的营销计划 四、营销经理如何进行市场“试销” 1. 产品试销: 消费者的偏好测验 2. 销售以承测的方法 3. 小型市场试销 4. 试销与营销机会预测 五、销售定价程序、策略和方法 1. 定价问题 2. 定价程序 3. 定价策略和政策 4. 三类定价方法 [案例]“TAXOL”抗癌药的价格高吗 六、营销经理管理销售通路的技巧 1. 零售商 2. 批发商 3. 配销通路系统的类别 4. 配销通路的设计与管理方法 [案例1]英国名牌PEPE工装裤的成功 [案例2]美国Pioneer公司的经营策略 七、营销经理的广告管理职略 1. 广告在营销管理中的地位 2. 广告的概念 3. 广告的种类 4. 广告的作用 5. 做广告的目的与目标 6. 广告决策第二章 销售管理的实务第三章 哈佛营销经理的绝招第四章 销售管理的具体操作方法第五章 工业品营销经理的管理技巧

<<营销经理运作方法与实例>>

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>