

<<市场营销实务教程>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实务教程>>

13位ISBN编号：9787508488349

10位ISBN编号：7508488342

出版时间：2011-8

出版时间：水利水电出版社

作者：赵迎军^刘静 编

页数：125

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>

<<市场营销实务教程>>

内容概要

本书教材以市场营销专业的理论体系为主线，共分十二章进行介绍。主要从营销思维认识、营销职业道德、市场营销基础、网络营销、营销策划、市场调研、商务谈判与推销、商品知识、公共关系、金融产品营销、营销团队、营销人员的管理等方面对学生进行实训，以提高学生对市场营销实践内容的应用操作能力。

在每个章节的开篇都有实训目标、实训理论基础等内容，章末则由学生作实训小结或实训报告。在内容的介绍中包含有实训的具体内容、流程介绍、实训的案例阅读材料以及教师的实训指导说明等。

本教材体系结构完整，框架清晰，营销案例丰富，流程介绍及实训的指导说明详细，特别是针对学生的实践应用能力进行了全方位的综合训练，具有很强的实践性。

本书可以作为高校营销类专业、经管类专业学生使用的教材，也可作为有一定营销工作经验的企业、单位的营销实践培训教材。

<<市场营销实务教程>>

书籍目录

前言

第一章 营销思维认识

实训一营销认识训练项目

实训二处理顾客异议与顾客满意训练项目

第二章 营销职业道德

实训一营销人员的职业素质训练

实训二营销职业道德训练项目

第三章 市场营销基础

实训一4P策略训练项目

实训二服务营销训练项目

第四章 网络营销

实训一网店经营训练项目——网店建设前的准备

实训二网店经营训练项目——网店的宣传和推广

第五章 营销策划

实训一目标市场策划训练

实训二新产品、品牌策划训练

实训三广告创意策划训练

第六章 市场调研

实训一问卷设计

实训二撰写调查报告

第七章 商务谈判与推销

实训一商务谈判模拟

实训二推销模拟

第八章 商品知识

实训一商品质量认知 实训

实训二商品检验 实训

第九章 公共关系

实训一CIS设计 实训项目

实训二公关礼仪训练

第十章 金融产品营销

实训一金融产品营销认知训练

实训二金融产品营销模拟训练

第十一章 营销团队

实训一营销团队的组建

实训二营销团队拓展训练

第十二章 营销人员的管理

实训一营销人员的日常管理规范

实训二营销人员的评价及管理

参考文献

<<市场营销实务教程>>

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>