

图书基本信息

书名：<<营销技巧与管理实务操作与典型案例全书>>

13位ISBN编号：9787509340578

10位ISBN编号：7509340578

出版时间：2013-1

出版时间：丁会仁 中国法制出版社 (2013-01出版)

作者：丁会仁

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>

## <<营销技巧与管理实务操作与典型案例>>

### 内容概要

《营销技巧与管理实务操作与典型案例全书(超级实用版)/企业管理实务操作与典型案例精解系列》编著者定会仁。

本书正是一本以文字加图表的方式展现的工具书，其内容包括：市场营销部的岗位设置和具体的岗位职责；市场分析和预测的实际操作方法；销售管理的制度、方案和相应的流程；市场调研的管理制度和 workflow；营销计划的管理实务操作；产品、品牌的开发和管理；客户服务的管理制度、方案和流程；渠道和广告促销的管理实务操作，等等。

此外，本书每一个章节的后面都附有有关营销的典型案例，业界的专家对企业在营销工作中的得失进行了非常精彩的点评，相信营销管理人员读过之后都会从中得到很多启发。

## 书籍目录

第一章 营销各职能机构设置和管理方案 第一节 营销各职能部门岗位设置 一、市场部岗位设置 二、营销部岗位设置 三、销售部岗位设置 四、企划部岗位设置 五、促销部岗位设置 六、客服部岗位设置 七、广告部岗位设置 八、品牌部岗位设置 九、大客户部岗位设置 十、销售分公司岗位设置 实例链接：链家地产的战略改革 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第二节 营销各职能部门岗位职责 一、市场部经理岗位职责 二、销售部经理岗位职责 三、企划部经理岗位职责 四、促销部经理岗位职责 五、客户部经理岗位职责 六、广告部经理岗位职责 七、品牌部经理岗位职责 八、大客户部经理岗位职责 九、销售分公司经理岗位职责 十、市场调研主管岗位职责 十一、市场策划主管岗位职责 十二、市场拓展主管岗位职责 十三、市场公关主管岗位职责 十四、促销推广主管岗位职责 十五、促销培训主管岗位职责 十六、促销督导主管岗位职责 十七、客户开发主管岗位职责 十八、客户维护主管岗位职责 十九、客户投诉主管岗位职责 二十、售后服务主管岗位职责 二十一、呼叫中心主管岗位职责 二十二、品牌策划主管岗位职责 二十三、品牌运营主管岗位职责 二十四、电子商务主管岗位职责 二十五、电话销售主管岗位职责 二十六、销售内勤主管岗位职责 二十七、销售主管岗位职责 二十八、产品主管岗位职责 二十九、媒介主管岗位职责 三十、创意主管岗位职责 三十一、渠道主管岗位职责 三十二、商务助理岗位职责 三十三、销售专员岗位职责 三十四、市场调研专员岗位职责 三十五、市场公关专员岗位职责 三十六、促销专员岗位职责 三十七、渠道专员岗位职责 三十八、文案专员岗位职责 三十九、销售内勤岗位职责 实例链接：天才的创意营销案例 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第三节 营销各职能部门绩效指标 一、市场部绩效指标 二、销售部绩效指标 三、企划部绩效指标 四、促销部绩效指标 五、客服部绩效指标 六、广告部绩效指标 七、品牌部绩效指标 八、销售分公司绩效指标 实例链接：超级导购的价格谈判策略 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第四节 营销组织管理要点 一、营销组织管理内容 二、营销组织管理基础 三、营销组织管理原则 实例链接：开心网收缩团购裁员 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第五节 营销各职能部门管理制度与规范 一、市场部管理制度 二、市场部工作计划 三、市场部工作总结 四、销售部管理制度 五、销售部工作计划 六、销售部工作总结 七、市场调研中心管理制度 八、策划中心管理制度 九、广告宣传管理制度 十、促销人员管理规范 十一、产品品牌管理办法 十二、渠道销售管理规定 十三、销售费用控制细则 十四、区域市场管理办法 十五、大客户综合管理制度 实例链接：营销人员都要体会的故事 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第二章 市场分析与测试实务操作 第一节 市场分析与预测制度与规范 一、市场调查管理制度 二、市场调查具体实施细则 三、市场营销管理标准 四、市场预测报告编写细则 实例链接：南风集团的市场开拓 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第二节 市场分析与预测业务流程 一、市场调查管理流程 二、市场预测管理流程 三、市场分析工作流程 四、市场预测工作流程 五、选择目标市场流程 六、市场定位工作流程 七、市场重新定位流程 实例链接：哈雷—戴维森摩托车公司的商业复生 【案情回放】 【专家点评】 【管理提示】 第三节 市场分析与预测实用表单 一、市场开拓可行性分析表 二、消费者观念变化分析表 三、市场占有率比较分析表 四、市场销售网点分析表 五、市场需求量调查预测表 第三章 销售管理实务操作 第四章 调研与信息管理实务操作 第五章 营销计划精细化管理实务操作 第六章 产品与管理实务操作 第七章 客户服务管理实务操作 第八章 定价管理实务操作 第九章 渠道管理实务操作 第十章 广告促销管理实务操作 参考资料

编辑推荐

《营销技巧与管理实务操作与典型案例全书(超级实用版)/企业管理实务操作与典型案例精解系列》编者定会仁。

本书正是一本以文字加图表的方式展现的工具书，其内容包括：市场营销部的岗位设置和具体的岗位职责；市场分析和预测的实际操作方法；销售管理的制度、方案和相应的流程；市场调研的管理制度和 workflow；营销计划的管理实务操作；产品、品牌的开发和管理；客户服务的管理制度、方案和流程；渠道和广告促销的管理实务操作，等等。

此外，本书每一个章节的后面都附有有关营销的典型案例，业界的专家对企业在营销工作中的得失进行了非常精彩的点评，相信营销管理人员读过之后都会从中得到很多启发。

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>