

<<市场营销（学生手册）>>

图书基本信息

书名：<<市场营销（学生手册）>>

13位ISBN编号：9787565405020

10位ISBN编号：7565405027

出版时间：2011-8

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：彭石普

页数：148

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（学生手册）>>

内容概要

本书是《市场营销——理论、实务、案例、实训》（第二版）的配套教材，其内容包括“自测题库”、“课业范例”和“参考答案与提示”。

“自测题库”涵盖“单元训练”和“综合训练”的全部“自测题”，全面充分地练习这些类型多样、数量足够的习题，可以巩固和强化各章“教学环节”的知识建构，并为学生通过助学光盘进行自我测试与考核，乃至介入“主观题”训练提供必要准备。

这里有必要对“自测题库”中各种基本题型的功能作些说明。

“理论自测题”的功能是通过训练，强化学生对“是什么”的概念或观念的记忆，这种记忆和强化是了解“做什么”和“怎么做”的条件；“实务自测题”的功能是通过训练，强化学生对“做什么”和“怎么做”的操作规则的记忆，记住并强化这些规则建构，旨在克服学生实训操练时对专业规范的盲目性；“案例自测题”的功能是通过训练，强化学生对“主要观念”的记忆，记住并强化这些主要观念建构，是学生在“案例分析”中运用“主要观念”的基础；“实训自测题”的功能是通过训练，强化学生对“职业核心知识”、“职业核心能力”的“考核指标与标准”和“职业道德规范”的记忆，记住并强化这些知识、标准与规范，旨在克服学生实训操练时对“职业核心规范”和“职业道德规范”的盲目性。

<<市场营销 (学生手册) >>

书籍目录

第一部分 自测题库

- 第1章 单元训练“自测题”
- 第2章 单元训练“自测题”
- 第3章 单元训练“自测题”
- 第4章 单元训练“自测题”
- 第5章 单元训练“自测题”
- 第6章 单元训练“自测题”
- 第7章 单元训练“自测题”
- 第8章 单元训练“自测题”

综合训练“自测题”

第二部分 课业范例

- 范例1-1 郴州玻璃厂市场营销观念运用案例分析报告
- 范例1-2 房地产项目现代营销理论运用实训报告
- 范例2-1 东方磨料厂转产成功案例分析报告
- 范例2-2 大学生上网情况调查分析实训报告
- 范例3-1 广州手表厂限量销售手表案例分析报告
- 范例3-2 空调消费者购买行为调查分析实训报告
- 范例4-1 麦当劳市场细分案例分析报告
- 范例4-2 “上海××花卉养护中心”花卉消费市场细分与目标市场定位实训报告
- 范例5-1 郴州酒厂产品策略运用案例分析报告
- 范例5-2 华龙面产品策略运作实训报告
- 范例6-1 江山“白毛乌骨鸡补酒”案例分析报告
- 范例6-2 兰州牛肉面定价策略运作实训报告
- 范例7-1 超人公司东北市场渠道运作案例分析报告
- 范例7-2 B啤酒厂分销渠道策略运作实训报告
- 范例8-1 山东仙霞集团焚烧未达标西服引起风波的案例分析报告
- 范例8-2 顶益公司“超级福满多”促销策略运作实训报告
- 范例综-1 春都“由衰转盛”再“由盛转衰”的案例分析报告
- 范例综-2 ××公司“焙炒咖啡豆”项目营销策略综合运作实训报告

第三部分 参考答案与提示

- 第1章 单元训练参考答案与提示
- 第2章 单元训练参考答案与提示
- 第3章 单元训练参考答案与提示
- 第4章 单元训练参考答案与提示
- 第5章 单元训练参考答案与提示
- 第6章 单元训练参考答案与提示
- 第7章 单元训练参考答案与提示
- 第8章 单元训练参考答案与提示

综合训练参考答案与提示

<<市场营销（学生手册）>>

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>