

<<现代商务管理实操>>

图书基本信息

书名：<<现代商务管理实操>>

13位ISBN编号：9787566302519

10位ISBN编号：7566302515

出版时间：2012-1

出版时间：张静、钱伟荣、魏秀敏 对外经济贸易大学出版社 (2012-01出版)

作者：张静 编

页数：262

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>

<<现代商务管理实操>>

内容概要

工学结合新思维高职高专财经类“十二五”规划教材是对外经济贸易大学出版社贯彻教育部教高[2006]16号《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》精神，联合天津商务职业学院（原天津对外经济贸易职业学院）、天津职业大学、河北工业职业技术学院、北京工业职业技术学院、天津国土资源和房屋职业学院、天津海运职业学院等国家、省（直辖市）级示范性高等职业院校推出的一套面向高职高专层次、涵盖不同专业的立体化教材。

本系列教材包括国际经贸、财会金融、工商管理、物流管理、电子商务、旅游与酒店管理六个专业。

根据教高[2006]16号文件关于“高等职业院校要积极与行业企业合作开发课程，根据技术领域和职业岗位（群）的任职要求，参照相关的职业资格标准，改革课程体系和教学内容，建立突出职业能力培养的课程标准，规范课程教学的基本要求，提高课程教学质量”的要求，本套教材以提高学生专业实际操作能力和就业能力为宗旨，采取情景模块、案例启发、任务驱动、项目引领、精讲解、重实训的编写方式，让学生在理论够用的基础上，在专业技能培养环节，特别是“教学做一体化”方面有所突破，“确保优质教材进课堂”。

<<现代商务管理实操>>

书籍目录

学习情境一 市场营销管理实操 任务一 市场调研管理 任务二 市场定位管理 任务三 广告管理 能力训练
学习情境二 人力资源管理实操 任务一 招聘与选择员工 任务二 培训员工 任务三 绩效考核 任务四 薪酬管理 能力训练
学习情境三 采购管理实操 任务一 企业一般采购 任务二 招标采购 任务三 电子采购 能力训练
学习情境四 销售管理实操 任务一 熟悉销售工作过程 任务二 确定销售目标与计划 任务三 销售区域管理 能力训练
学习情境五 客户服务管理实操 任务一 客户沟通 任务二 客户投诉处理 任务三 客户信息管理 能力训练
学习情境六 财务管理实操 任务一 企业筹资管理 任务二 企业投资管理 任务三 企业财务分析 能力训练
学习情境七 行政管理实操 任务一 会议管理 任务二 来访接待管理 任务三 文书档案管理 能力训练 参考文献

<<现代商务管理实操>>

章节摘录

版权页：插图：学习情境一 市场营销管理实操 学习情境综述 在现代市场经济条件下，企业必须十分重视市场营销。

市场如战场，谁能把营销做得更好，谁就掌握了市场的主动权，就能旗开得胜。

当今，我们正经历着营销的时代，本质地讲，我们无时不在进行着营销，如果我们不是营销的施动方，那我们就一定是营销的从动方。

无论是从动还是施动，至少要了解这个行业，知道营销的手段才能掌握更大的主动性。才能提高胜利的机率。

市场营销管理主要涉及市场调研、市场定位及广告宣传等主要环节。

学习目标 1. 了解市场调研的必要性，掌握市场调研的方法。

2. 理解市场定位理念，能够分析目标市场。

3. 了解广告体系，能够设计简单的广告。

任务一 市场调研管理 任务导入 奇峰贸易公司是天津驰恩特车业有限公司的代理商，近期准备把公司的新品“甩甩卡丁车”推向市场，为了更好地制定营销策略，公司正在筹备开展市场调研。

袁猛是奇峰贸易公司市场开发部的一名营销人员，负责这次调研工作，让我们看看他是怎样开展市场调研工作的。

任务描述 市场调研是指企业运用科学方法，有目的地、系统地收集、记录一切与特定市场营销有关的信息，并对所收集的信息进行整理分析，从而把握目标市场的变化规律，为企业营销决策提供可靠依据的活动。

由于主体、客体、范围、时间、功能等方面所存在的差异，市场调研可分为专题性市场调研和综合性市场调研。

<<现代商务管理实操>>

编辑推荐

《工学结合新思维高职高专财经类"十二五"规划教材:现代商务管理实操》具有如下特色:(1)颠覆理论为主的教材模式,采用全新的体例。

- (2) 教材内容简明易懂。
- (3) 内容设计的实用性。
- (4) 教学过程的仿真性。

<<现代商务管理实操>>

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>