第一图书网, tushu007.com

<<市场营销基础>>

图书基本信息

书名：<<市场营销基础>>

13位ISBN编号：9787802070820

10位ISBN编号：7802070821

出版时间：2005-4

出版时间：经济管理出版社

作者：杰弗·兰卡斯特

页数：367

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

内容概要

这本课程参考书涵盖了市场认证考试中涉及的新市场理论基本大纲，并且是指定的系列参考书之一。

这本参考书分成了几个单元，每一个单元选择性地包含了下面几个标准元素：　学习目标　告诉你涉及到课程大纲的哪一部分以及需要了解的内容是什么，这些目标和课程大纲的知识点相关联，同时也包含了课程大纲所涉及的重要知识成果以及相关技巧；　学习指南　包括单元中所涉及内容的简短介绍，告诉你单元有多长以及需要多少项活动；　问题　设计问题来进行实践；所有的问题都和考试中相类似，所以把它们放在单元中进一步研究部分。
使用的是以前考试用过的问题。
在单元中的所有实际考试问题在任务报告附录中给出了一个简短的提示。
你要注意，对于这些真实的考试题，你可以从网页上的相关文章获得一个参考范例答案，这些文章的细节在单元中会得到体现。

答案　在这本书的结尾，对问题回答给一个建设性的方案。
记住，对任何问题不可能存在一种标准答案，你应该把这些案例仅仅作为指导。

活动　给了你一个应用所学知识的机会。

任务报告　（在活动和问题的结尾）会把相关活动的方法论清楚明白地显现出来。

考试提示　是有经验的考官给出的如何避免先前应试者所犯的错误的提示。

学习提示　给你关于改进知识基础的指导。

营销实践：案例　设计案例可以帮助你理解在课程大纲中出现的重要市场概念和技巧是如何应用于真实的公司运作中的，这对于开发你的实际应用能力以使你成为一个商人很有必要。

关键定义　给出了你必须了解的关系课程大纲的重要概念和术语。

案例研究　案例使用了市场中的实际例子，帮助你们理解和鉴别每章中讨论的得要概念和技巧是如何与现实生活中的公司和市场格局相关联的。

总结　概括你应该从单元中得到的内容。

参考书目　列出了所有应用于本单元的参考书、杂志、报纸和网站。

进一步研究　目的是帮助你巩固你所学的知识。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者：（英国）杰弗·兰卡斯特

<<市场营销基础>>

书籍目录

第一单元 营销和营销导向的发展 什么是营销 营销观念：营销导向 营销导向需求的促进因素 作为一种竞争形式的营销：创造顾客价值 建造一种营销文化 评估营销文化的程度 引进顾客导向文化中所发生的管理问题 营销作为一种管理职有 市场细分 营销管理工具：营销组合 营销过程概述：营销是一个交换过程 营销角色转换第二单元 营销计划和预算 营销计划的性质和重要性 营销计划过程第三单元 营销组合：产品 导言 产品的五个层次 产品和服务分类 产品组事 产品生命周期 产品采用过程 包装 建立品牌第四单元 营销组合：新产品开发与产品组合管理 新产品开发的重要性 新和品开发过程 组合分析第五单元 营销组合：价格 价格策略在营销中的地位和重要性 定价决策的各种观点 定价决策的影响因素 成本和价格 顾客（需求）和价格 竞争对手和价格 公司的意图和价格 定价的沟通效果 价格决策中其他要考虑的因素 结构化的定价决策方法 选择定价方法 制定具体的价格 价格调整政策 一般的定价政策 定价与互联网第六单元 营销组合：渠道……第七单元 营销组合：促销第八单元 营销组合：服务和顾客关怀第九单元 不同背景下的市场营销附录

媒体关注与评论

书评营销： Butterworth-Heienmann教材已经成为我们会面传授市场营销技能方法的完整的一部分。其内容与专业协会出版的大纲相一致，针对大纲的相关内容在对应章节提供了全面综合性的资料，这些在您利用CIM的持续评估模式来学习时是非常关键的。
全书简洁易懂，结构严密。
我们的学生对它提出了一致好评。
教材： 由资深的的CIM主考官针对市场营销基础模块编写，全程指志您对2003-2004大纲的学习；来自www.marketngonlind.co.uk的免费在资料和课程辅助内容； 方便您的学习，拓宽您的知识面，为考试成功做好了全面的准备； 为了提供与CIM大纲直接相关的信息，教材每一部分都准备了一系列的案例、问题、活动、定义和学习技巧，用来帮助您更好地学习并检验知对知识的把握程度。
易懂、互动和贴切，Butterworth-Heienmann教材是您CIM考试的必功之备！
营销在线： 通过登录营销在线，您可以： 通过教材的电子版本进行个性化教学的制定和创建；接受关于热点问题的定期辅导； 简便在线搜索教材中的定义和主要概念； 随时随地的互动和便捷的营销在线是CIM考生学习的惟一在线资源。

第一图书网, tushu007.com

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