

<<市场营销能力综合训练>>

图书基本信息

书名：<<市场营销能力综合训练>>

13位ISBN编号：9787040177107

10位ISBN编号：7040177102

出版时间：2010-1

出版时间：高等教育出版社

作者：李军昭

页数：123

字数：190000

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>

<<市场营销能力综合训练>>

内容概要

本书是中等职业学校市场营销专业教育部职成司推荐教材配套用书。

本书是理实一体化教材，既着重对学生实际职业能力的培养，又为学生将来走上工作岗位后的自学、继续学习打下一定的理论基础，使学生具备可持续发展能力。

本书共分9个单元，每单元均分为理论奠基、实训提升两个部分。

本书主要内容包括：市场分析实训、销售活动实训、产品与品牌策略实训、定价策略实训、渠道管理实训、促销策略实训、销售管理实训、网络营销实训和客户管理实训。

本书可供中等职业学校市场营销专业的学生使用，也可供财经类专业学生选用，还可供从事营销工作的在职人员参考使用。

<<市场营销能力综合训练>>

书籍目录

第1单元 市场分析实训 理论奠基 市场分析的相关概念与知识 实训提升 实训1 企业营销观念分析
实训2 企业调研方法分析 实训3 市场购买行为分析第2单元 销售活动实训 理论奠基 销售活动的相
关概念与知识 实训提升 实训1 开发市场,寻找客户 实训2 制定销售推广计划第3单元 产品与品牌策
略实训 理论奠基 产品与品牌的相关概念与知识 实训提升 实训1 制定与产品生命周期相适应的营
销策略 实训2 品牌形象设计第4单元 定价策略实训 理论奠基 定价活动的概念与知识 实训提升
实训1 为给定的商品定价 实训2 结合市场竞争要求,对产品进行价格调整第5单元 渠道管理实训 理
论奠基 渠道管理的相关概念与知识 实训提升 实训1 为指定行业进行渠道设计 实训2 化解渠道冲突
,激励渠道成员第6单元 促销策略实训 理论奠基 促销策略的相关概念与知识 实训提升 实训1 策
划一个宣传活动 实训2 制定产品店面促销方式第7单元 销售管理实训 理论奠基 销售管理的相
关概念与知识 实训提升 实训1 用定性预测方法对销售进行预估 实训2 对销售人员的业绩进行
评价和激励第8单元 网络营销实训 理论奠基 网络营销的相关概念与知识 实训提升 ” 实训1
结合市场竞争要求,总结一下成功的网络营销战略 实训2 网站内容推广策略的运用第9单元
客户管理实训 理论奠基 客户管理的相关概念与知识 实训提升 实训1 客户的调查与分析
实训2 客户投诉处理参考文献

<<市场营销能力综合训练>>

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>