

<<营销渠道开发与管理>>

图书基本信息

书名：<<营销渠道开发与管理>>

13位ISBN编号：9787301212141

10位ISBN编号：7301212143

出版时间：2012-9

出版时间：北京大学出版社

作者：王水清 编

页数：257

字数：388000

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>

<<营销渠道开发与管理>>

内容概要

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材·市场营销专业教学改革教材：营销渠道开发与管理》以家电业为背景，紧跟营销渠道发展的最新动态，参考大量营销实例，并结合最新的《营销师国家职业资格标准》文件，系统地阐述了营销渠道开发与管理的主要内容，包括岗前预备、设计和开发营销渠道、管理营销渠道以及拓展营销渠道4个项目共11个任务。

《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材·市场营销专业教学改革教材：营销渠道开发与管理》采用全新体例编写。

除附有大量营销案例外，还增加了任务描述、任务分析、任务目标、学习目标、小贴士、小案例等模块。

此外，每个任务还附有名词解释、选择题、判断题、简答题、案例分析及实训操作等多种题型供读者练习。

通过对《21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材·市场营销专业教学改革教材：营销渠道开发与管理》的学习，读者可以掌握营销渠道设计、开发和管理的基本理论和操作技能，基本具备自行设计、开发和管理营销渠道的能力。

本书可作为高职高专市场营销专业、物流管理专业和其他经济管理类专业的课程教材，也可作为市场营销从业人员的自学与培训用书。

<<营销渠道开发与管理>>

书籍目录

项目一 营销渠道开发与管理工作岗前预备

任务1 揭开营销渠道开发与管理的面纱

工作任务1.1 认识营销渠道开发与管理的内涵

工作任务1.2 熟悉营销渠道的功能和作用

工作任务1.3 掌握营销渠道的结构和形式

工作任务1.4 了解营销渠道的发展趋势

小结

练习

实训操作

任务2 认识营销渠道成员

工作任务2.1 认识代理商

工作任务2.2 认识批发商

工作任务2.3 认识零售商

工作任务2.4 认识其他渠道成员

小结

练习

实训操作

任务3 认识营销渠道开发与管理的职业

工作任务3.1 明确营销渠道开发与管理的职业内容和过程

工作任务3.2 熟悉营销渠道开发与管理的职业岗位

工作任务3.3 培养营销渠道开发与管理的职业能力

小结

练习

实训操作

项目二 设计和开发营销渠道

任务4 设计营销渠道

工作任务4.1 熟悉设计营销渠道的流程和原则

工作任务4.2 明确营销渠道的目标和任务

工作任务4.3 初步形成可行的营销渠道方案

工作任务4.4 分析影响营销渠道方案的因素

工作任务4.5 评选合适的营销渠道方案

小结

练习

实训操作

任务5 开发营销渠道

工作任务5.1 接洽营销渠道成员

工作任务5.2 评定营销渠道成员

工作任务5.3 签订销售合同

工作任务5.4 挖掘营销渠道成员的潜力

小结

练习

实训操作

项目三 管理营销渠道

任务6 管理渠道中的融资流和物流

工作任务6.1 管理营销渠道中的融资流

<<营销渠道开发与管理>>

工作任务6.2 管理营销渠道中的物流

小结

练习

实训操作

任务7 管理渠道中的促销流

工作任务7.1 管理渠道中的广告和营业推广

工作任务7.2 管理渠道中的人员推销和公共关系

小结

练习

实训操作

任务8 管理渠道中的信息流和关系流

工作任务8.1 管理渠道中的信息流

工作任务8.2 管理渠道中的关系流

小结

练习

实训操作

项目四 拓展营销渠道

任务9 拓展服务营销渠道

工作任务9.1 认识服务渠道

工作任务9.2 制定服务渠道策略

小结

练习

实训操作

任务10 拓展国际营销渠道

工作任务10.1 认识渠道的国际化

工作任务10.2 拓展国际渠道的模式

小结

.....

参考文献

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>