

<<营销师考试指导>>

图书基本信息

书名：<<营销师考试指导>>

13位ISBN编号：9787304042097

10位ISBN编号：7304042095

出版时间：2009-2

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：《营销师考试指导》编委员 编写

页数：135

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>

## <<营销师考试指导>>

### 内容概要

为了推动营销师职业培训和职业技能鉴定工作的开展，我们组织专家编写了《营销师考试指导》系列教材。

本系列共分为6册：基础知识、营销员(国家职业资格五级)、高级营销员(国家职业资格四级)、助理营销师(国家职业资格三级)、营销师(国家职业资格二级)、高级营销师(国家职业资格一级)。

《营销师考试指导》本着系统规范、科学实用的编写原则，针对营销师国家职业资格考试问题进行指导性阐述，以引导学习者阅读主教材《营销师国家职业资格培训教程》，对报考国家职业资格鉴定考试的考生进行学习指导与疑难解答。

本册是《营销师考试指导》(助理营销师·国家职业资格三级)，内容包括两个部分：第一部分“考核内容重点指导”介绍了各章考核内容的要点，并根据各章节的提示和要点指导备有考试题型示例与模拟试题，以便营销人员学习营销知识、熟悉考试题型，并能有效地检验考生对营销基本知识和基本技能的掌握程度。

第二部分“职业技能鉴定考试指导”分为两章：第一章针对助理营销师的申报条件、考核方案及考核鉴定点作了说明，使应试助理营销师的考生对职业技能考试的相关规?和具体要求有所了解；第二章精选了助理营销师(三级)职业技能鉴定测试题，这些试题严格按照考核内容的要求，紧扣国家职业标准，具有很强的指导作用。

题后并配有参考答案及评分标准，以供备考者练习使用。

## <<营销师考试指导>>

### 书籍目录

#### 第一部分 考核内容重点指导

##### 第一章 市场分析

###### 第一节 市场调研

- 一、收集二手资料
- 二、设计市场调查问卷
- 三、进行抽样调查

###### 第二节 市场购买行为

- 一、消费者购买决策过程分析
- 二、产业购买决策过程分析
- 三、中间商的主要购买决策
- 四、政府采购决策

##### 第二章 营销策划

###### 第一节 制定销售计划

- 一、编制销售计划
- 二、分配销售配额
- 三、编制销售预算
- 四、进行销售活动分析

###### 第二节 产品策划

- 一、设计新产品的类型
- 二、推动新产品的采用
- 三、推动新产品的扩散
- 四、制定价格策略

###### 第三节 渠道策划

- 一、利用销售代理迅速启动市场
- 二、选择销售代理方式
- 三、征询代理商
- 四、签订代理合同
- 五、代理商行为管理
- 六、设计连锁经营体系
- 七、连锁经营的运作
- 八、企业的连锁专营

###### 第四节 市场推广策划

- 一、销售促进策划
- 二、制定广告策略
- 三、公共宣传活动策划
- 四、建立与媒体的联系

###### 第五节 网络营销

- 一、进行客户交流与管控
- 二、电子邮件营销
- 三、实施互联网络信息调研

##### 第三章 产品销售

###### 第一节 访问顾客

- 一、分析顾客心理
- 二、分析销售方格与顾客方格
- 三、接近潜在顾客

## <<营销师考试指导>>

四、认定顾客资格

五、引起顾客兴趣

六、激发购买欲望

第二节 商务洽谈

一、运用让步策略

二、阻止对方进攻的策略

三、商务活动中风险分析

四、预测与控制商务风险

五、回避商务风险

六、驾驭谈判进程

七、合同纠纷的谈判

八、正确运用常见谈判策略与技巧

第三节 试行订约

一、处理顾客异议

二、建议成交

三、签订交易合同

第四节 货品管理

一、订购决策

二、商品检验

三、终端管理

第四章 客户管理

第一节 客户服务管理

一、评价服务质量

二、提高服务质量

第二节 客户信用管理

一、确定信用管理的目标

二、制定信用政策

三、追账策略

第三节 客户关系管理

一、选择分销商

二、激励中间商客户

三、窜货管理

第五章 团队建设

第一节 界定销售人员

一、认识销售人员的作用

二、明确销售人员的职责

三、分析人员销售的特点

四、制定人员销售决策

五、确定销售人员的素质要求

第二节 招聘销售人员

一、选择企业招聘的途径

二、进行网络招聘

三、利用报纸进行招聘

四、招聘工作要点

第三节 销售人员培训

一、分析培训需要

## <<营销师考试指导>>

二、制定培训计划

三、实施培训计划

四、评估培训效果

五、筹备销售会议

六、组织销售会议

第四节 建立销售制度

一、推行制度管理

二、建立营销管理制度

第二部分 职业技能鉴定考试指导

第一章 职业技能鉴定考核相关问题

一、申报条件

二、考核方案

三、考核鉴定点

第二章 职业技能鉴定测试题

职业道德测试题及答案

助理营销师(三级)测试题(一)及答案

助理营销师(三级)测试题(二)及答案

## <<营销师考试指导>>

### 编辑推荐

《营销师考试指导：助理营销师·国家职业资格3级》具有营销师国家职业资格考试，紧扣大纲，与教材同步；系统、规范、实用等特点。

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>