

<<市场营销实训教程>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实训教程>>

13位ISBN编号：9787560937205

10位ISBN编号：7560937209

出版时间：2006-6

出版时间：华中科技大学出版社

作者：陈子清、喻昊/国别：中国大陆

页数：180

字数：208000

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>

<<市场营销实训教程>>

内容概要

全书以市场营销学理论体系为线索，共分九章内容。

分别从营销观念应用、消费者行为分析、营销战略分析、产品策略、价格策略、分销策略、促销策略、营销新观念、服务市场营销等方面对学生进行实训，以提高学生对市场营销实践活动的动手能力。

每章开篇有实训要点、实训重点、实训难点，章末有实训小结。

各章包含若干小节，每节有实训目标、实训内容、实训流程和实训范例。

全书体系完整，结构清晰，实例丰富，实训流程详细，特别突出对学生实际技能的训练，具有非常强的可操作性。

<<市场营销实训教程>>

书籍目录

第一章 市场营销概述 第一节 对市场营销的基本认识 第二节 市场营销观念的应用第二章 市场营销环境与消费者行为分析 第一节 市场营销环境分析 第二节 企业满意度调查 第三节 消费者行为分析第三章 目标市场战略 第一节 市场细分训练 第二节 目标市场的选择 第三节 市场定位训练第四章 产品策略。

第一节 产品概念与产品市场生命周期 第二节 新产品开发策略 第三节 品牌设计项目第五章 价格策略 第一节 定价技巧 第二节 手机市场价格策略评析第六章 分销渠道策略 第一节 分销渠道现状分析 第二节 模拟设计一种销售渠道第七章 促销策略 第一节 促销组合策略 第二节 广告促销策略第八章 企业市场营销的新领域与新概念 第一节 知识营销 第二节 关系营销 第三节 网络营销 第四节 整合营销第九章 服务市场营销 第一节 服务市场营销概述 第二节 服务质量与顾客满意理论参考文献

<<市场营销实训教程>>

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>