

<<国际营销实务与案例>>

图书基本信息

书名：<<国际营销实务与案例>>

13位ISBN编号：9787111150039

10位ISBN编号：7111150031

出版时间：2004-9

出版时间：机械工业出版社

作者：徐剑明

页数：266

字数：285000

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>

<<国际营销实务与案例>>

内容概要

本书包括寻找海外目标市场、国际营销计划的制定与营销策略、国际商务礼仪惯例与国际商务谈判艺术、开拓国际市场的途径、国际产品营销策略、国际营销定价策略、国际营销的渠道策划与优化、国际促销技巧、开拓主要国际市场的经验、国外跨国公司营销的新趋势等十个部分。

在写作原则上，本书力求摆脱与现有国际营销类书籍的雷同性，努力从我国国际营销实践出发，自成体系，以实现科学性、客观性和操作性的三者统一。

本书的读者对象不仅限于高等院校市场营销、国际经贸及其他相关专业的师生，更包括正在实践部门工作的营销管理人员。

<<国际营销实务与案例>>

书籍目录

前言第1章 寻找海外目标市场 第1节 国际市场调研 第2节 对海外市场正确预测 案例 惠而浦公司通过调研走向全球第2章 国际营销计划的制定与营销策略 第1节 国际营销计划的制定 第2节 国际营销策略 案例 “丰田”挑虞山姆大叔第3章 国际商务礼仪惯例与国际商务谈判技巧 第1节 国际商务礼仪惯例 第2节 国际商务谈判艺术 案例 日本商人的谈判艺术第4章 开拓国际市场的途径 第1节 开拓国际市场的基本方法 第2节 开拓国际市场的模式 第3节 进入国际市场的实战技巧 案例 音乐无限——HMV成功进入中国香港地区市场第5章 国际产品营销策略第6章 国际营销定价策略第7章 国际营销的渠道策划与优化第8章 国际促销技巧第9章 开拓主要国际市场的经验第10章 国外跨国公司营销的新趋势参考文献

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>