

<<公共关系原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<公共关系原理与实务>>

13位ISBN编号：9787300072005

10位ISBN编号：7300072003

出版时间：2006-3

出版时间：人民大学

作者：蒋楠

页数：258

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>

<<公共关系原理与实务>>

内容概要

《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》四大特色： 第一，针对性。

《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》一改传统教材将思考题置于章节之后的惯例，而依从学生上课学习或自学的正常思维习惯，设置“课前思考题”栏目，引导学生带着问题来学习，边学习，边思考，边回答问题。

在学完该章内容后，问题自然化解，思考于前，学有所得，更具学习的主动性，提高了学生的学习效率，也使教师的导入法教学更容易展开。

第二，生动性。

《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》在每章开始，先提出“本章学习目标”和“课前思考题”，在导入正式内容之前，给出一个典型的“导入案例”开阔学生思维，让其对公共关系的相关理论先有一个具体的、形象的了解，“导入案例”这样鲜活生动的例子置于章前，使学生能够将例子与该章相关的公关理论自然联系在一起，将公关原理水到渠成地注入学生的头脑中。

第三，扩充性。

在《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》中，我们增加了一个独特的内容扩展点——“公关链接”。

公关链接的内容涉及到一些相关事件、背景资料和相关学科内容；书中还穿插了一些“导入案例”。它们为书中的重要观点提供了有力的支撑，对于深入了解公关理论起到了重要的烘托作用。

第四，实用性。

鉴于《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》是高职高专市场营销专业的系列教材之一，因此我们在每章后面，特别设置了“实训题”，专门训练学生的公共关系运用与操作能力，以深化对课堂理论内容的理解与认识，便于对学生的理解力和学习实效进行考察，其中部分安排在课后和校外完成的作业，既便于教师的教学活动的开展，也有利于引导学生将课堂延伸到社会。

同时，为了照顾市场营销专业的特点，适当增加了公共关系学与市场营销学的联系内容，对两门学科在理论上和实务操作上的异同进行了一定的比较，便于市场营销专业的学生学习与加深理解。

<<公共关系原理与实务>>

书籍目录

第一章 公共关系概述第一节 公共关系的涵义第二节 公共关系的要素与特征第三节 公共关系的发展历程第四节 公共关系学与市场营销学第二章 公共关系主体第一节 公共关系的职能第二节 社会组织中的公关机构--公共关系部第三节 专业公关机构--公共关系公司第四节 公关活动的操作者--公共关系从业人员第五节 公关工作与营销工作的比较第三章 公共关系手段第一节 公共关系传播理论第二节 公共关系传播媒介第三节 公关活动中的人际沟通第四节 传播在市场营销活动中的应用第四章 公共关系客体第一节 公众概述第二节 内部公众第三节 顾客公众第四节 媒介公众第五节 其他公众第五章 公共关系调查第一节 公共关系调查的基本原则与程序第二节 公共关系调查的方法和技巧第三节 公共关系调查的内容第四节 公共关系调查报告的撰写第五节 公共关系调查与市场调查第六章 公共关系策划第一节 公共关系策划的原则和程序第二节 一般公关活动的策划第三节 大型公关专题活动的策划第四节 整合营销传播的策划第七章 公共关系活动的实施第一节 一般公共关系活动的实施第二节 大型公共关系活动的实施第三节 公关危机管理第四节 整合营销传播的实施第八章 公共关系活动效果的评估第一节 公共关系评估的内容和程序第二节 公共关系评估的标准与方法第三节 公共关系评估报告的撰写第四节 公共关系评估对企业市场营销的影响第九章 组织公共关系举要第一节 企业公共关系第二节 政府公共关系第三节 医院、学校等组织的公共关系参考文献

<<公共关系原理与实务>>

编辑推荐

《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》一改传统教材将思考题置于章节之后的惯例，而依从学生上课学习或自学的正常思维习惯，设置“课前思考题”栏目，引导学生带着问题来学习，边学习，边思考，边回答问题。

在学完该章内容后，问题自然化解，思考于前，学有所得，更具学习的主动性，提高了学生的学习效率，也使教师的导入法教学更容易展开。

《高职高专市场营销专业系列教材：公共关系原理与实务》主要针对即将走上专业道路的职业技术学院的学生而撰写的，特别适合于高职高专市场营销专业以及相关专业的学生学习，也同样适合于在职公共关系人员和市场营销人员的自修学习。

<<公共关系原理与实务>>

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>