

<<营销职业素质实训>>

图书基本信息

书名：<<营销职业素质实训>>

13位ISBN编号：9787300140094

10位ISBN编号：7300140092

出版时间：2011-8

出版时间：中国人民大学出版社

作者：季黎 编

页数：179

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>

<<营销职业素质实训>>

内容概要

这本《营销职业素质实训》由季黎主编，介绍了高职高专市场营销专业人才培养中知识、能力、素质均衡发展的一种新型模式，即将素质实训引入市场营销专业的学习。

素质实训具有寓教于乐的功能，可以促进学生的全面发展，能够开发潜能、增强自信、磨炼意志、改善人际关系、培养团队协作精神等。

《营销职业素质实训》旨在培养既有适用的理论知识。

又具备较强的市场营销实战能力、创新能力和与职业能力相适合的专业素质的市场营销人才。

<<营销职业素质实训>>

书籍目录

上篇 (理论篇)

第1章 素质概述

- 1.1 素质、知识和能力的含义
- 1.2 素质、知识和能力的区别与联系

第2章 营销专业学生的素质实训

- 2.1 企业对营销人员素质的要求
- 2.2 营销专业学生素质实训的目的和意义
- 2.3 营销专业学生素质实训的内容

下篇 (实训篇)

项目1 自信心培养

- 任务1 自我展示
- 任务2 总结自信心的重要性

项目2 营造良好心态

- 任务1 人际交往中的心态训练
- 任务2 感受心态的力量

项目3 职业道德的培养

- 任务1 遵守职业道德
- 任务2 职业责任心的培养

项目4 团队合作意识训练

- 任务1 重视团队协作
- 任务2 有效进行团队合作
- 任务3 克服有效合作的障碍

项目5 礼仪训练

- 任务1 懂得基本礼仪
- 任务2 了解商务礼仪
- 任务3 塑造个人形象

项目6 沟通技能训练

- 任务1 了解沟通
- 任务2 如何进行有效的沟通
- 任务3 演讲

项目7 时间管理技能的训练

- 任务1 掌握时间管理的理论
- 任务2 时间管理训练

项目8 个人潜力发展培训

- 任务1 学会自我激励
- 任务2 规划自己的职业生涯
- 任务3 发展个人潜力

项目9 创新思维培训

- 任务1 冲破阻碍创新思维的枷锁
- 任务2 创新思维的发挥

参考文献

<<营销职业素质实训>>

章节摘录

(4) 三者获得和提的途径不同。

知识是在对客观现实的反映中对相应经验的概括化结果，感知外部世界产生种种经验，这些经验被概括、固定下来就构成知识；技能的形成也有着类似的概括化过程。

学习概括别人的知识和技能，也可以获得知识，甚至可以突击，快速获得。

在这些概括化过程中，那些用以调节行为动作或心理活动的心理过程，表现出这样或那样的特性，这些特性不断被表现而逐步概括化，形成个性心理特征，也就形成了能力。

素质与知识、能力密切相关，但素质是更深层次的，素质的养成和提高的过程更加复杂。

加强或注重素质教育，特别是渗透性的教育、养成性的教育，教育者的体验内化过程、实践过程，以及人文精神的培养，人的素质才能得以养成和提高。

当然，三者人才成长的不同的时期，有不同的要求，有一个提高的过程。

(5) 三者获得和丧失的快慢、难易不同。

知识和技能随着一个人的不断学习与实践日益增长和积累，甚至可以通过突击快速获得。

而能力在人的一生中则有其逐渐形成、发展和相对衰退或停滞的过程，不能像知识可以突击快速形成。

人到老年仍能学习新的知识，更多地了解世界。

但在学习能力的某些方面却存在一定程度的衰退，学习同样的东西，老年人常常比青年入学得慢、较难巩固，运用起来也不如青年人灵活，这是能力减退造成的。

素质的形成和发展则更为复杂，它既不能像知识那样可以快速获得，又不能说有了能力就有素质，甚至高素质。

因此，既要学习知识、培养能力，为素质的形成打下内化的基础，又要注意个人的思想道德修养和健康的人格、气质等个性特征的培养，以适应社会发展需要的正方向性和正效应。

社会的政治、经济、文化、科技的发展和风俗对人的素质的形成有着重要的影响。

素质的形成还要考虑到人的先天因素，并将此过程贯穿于整个人生中，不能一劳永逸。

相对而言，知识、能力和素质的获得，一个比一个困难、一个比一个慢；三者的丧失，一个比一个慢，这是符合辩证法的。

.....

<<营销职业素质实训>>

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>