

图书基本信息

书名：<<营销师国家职业资格培训教程-高级营销师-国家职业资格一级>>

13位ISBN编号：9787304035860

10位ISBN编号：7304035862

出版时间：2006-8

出版时间：中央广播

作者：中国就业培训技术指导中心

页数：323

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>

内容概要

《营销师国家职业资格培训教程:高级营销师(国家职业资格1级)》内容突出了“以职业活动为导向,以职业能力为核心”的指导思想,结合了最新的市场营销理论与实践。结构针对营销师职业活动的领域,按照模块化设计,分营销师基础知识、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)进行编写。

其中,《营销师基础知识》是各级别营销师的必修部分,不分等级。

这部分内容的编写既本着科学、系统、规范、实用的原则,又注意保证知识的广度和深度。

专业用语规范,语言简练易懂。

其他五个级别均按照《标准》的要求,分别编写不同等级营销师应掌握的专业知识和能力要求,保证了不同等级的实际操作程序的规范统一,使学员所学技能在实际运用中更具有针对性、实用性和可操作性。

《教程》不仅是用于营销人员的培训教材,而且是营销师的职业技能鉴定推荐用书,还可作为营销从业人员的自学用书。

书籍目录

- 第一章 市场分析
 - 第一节 市场调研
 - 第二节 国际市场分析
- 第二章 营销策划
 - 第一节 制定营销规划
 - 第二节 产品策划
 - 第三节 渠道策划
 - 第四节 市场推广策划
 - 第五节 网络营销策划
- 第三章 客户管理
 - 第一节 客户服务管理
 - 第二节 客户信用管理
 - 第三节 客户关系管理
 - 第四节 商务谈判的组织与管理
- 第四章 团队建设
 - 第一节 制定销售人员战略规划
 - 第二节 甄选销售人员
 - 第三节 激励销售人员
 - 第四节 建立销售人员的薪酬制度
- 参考文献

编辑推荐

《营销师国家职业资格培训教程：高级营销师（国家职业资格1级）》不仅是用于营销人员的培训教材，而且是营销师的职业技能鉴定推荐用书，还可作为营销从业人员的自学用书。

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>