第一图书网, tushu007.com

<<现代市场营销实务>>

图书基本信息

书名：<<现代市场营销实务>>

13位ISBN编号：9787305049583

10位ISBN编号：7305049581

出版时间：2007-2

出版时间：南京大学

作者：谢宗云

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

《现代市场营销实务》是从企业营销这个角度来构建其体系的，设计主线是：市场营销概论、市场营销环境分析、市场营销战略的制定、市场营销策略的制定和市场营销创新等，包括了市场营销的主要知识与技能点。
《现代市场营销实务》主要是面向高等职业技术教育院校学生编写的。
考虑到高职教育的特点，作者在考虑编写这本教材时，参阅了相当数量的市场营销方面优秀教材，阅读了大量的营销类书籍与营销类报刊、杂志，并结合了作者长期从事市场营销方面的教学工作及社会实践所积累的一定数量的营销案例和一些教学经验。

书籍目录

第一章 市场营销概述第一节市场营销相关概念第二节市场营销学的产生与发展第三节市场营销学基本内容第四节市场营销学的特点与意义第五节市场营销观念技能训练第二章 市场营销环境第一节市场营销环境含义及特征第二节微观市场营销环境第三节宏观市场营销环境第四节市场营销环境分析方法技能训练第三章 消费者市场与组织市场第一节消费者市场与消费者行为模式第二节影响消费者购买行为的因素第三节消费者购买决策过程第四节组织市场和购买行为分析技能训练第四章 市场调查与预测第一节市场营销调查第二节市场预测第三节市场营销调研与预测文本技能训练第五章 市场细分、目标市场和市场定位第一节市场细分第二节目标市场第三节市场定位技能训练第六章 战略规划与市场营销管理过程第一节企业战略规划第二节市场营销管理过程技能训练第七章 市场竞争战略第一节竞争者分析第二节竞争者的选择与竞争战略原则第三节市场竞争战略技能训练第八章 产品策略第一节产品整体与产品组合第二节产品生命周期第三节新产品开发第四节品牌策略第五节包装策略技能训练第九章 定价策略第一节影响定价的因素第二节定价的方法第三节定价策略第四节价格变动及调整技能训练第十章 分销策略第一节分销渠道概念与类型第二节分销渠道设计与管理第三节中间商第四节产品实体分销技能训练第十一章 促销策略第一节促销与促销组合第二节广告策略第三节人员推销策略第四节营业推广策略第五节公共关系策略技能训练第十二章 市场营销创新第一节绿色营销第二节整合营销第三节关系营销第四节网络营销第五节营销道德第六节创新营销技能训练参考文献

第一图书网, tushu007.com

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