

<<营销经理运作方法与实例>>

图书基本信息

书名：<<营销经理运作方法与实例>>

13位ISBN编号：9787507820690

10位ISBN编号：7507820696

出版时间：2002-1

出版时间：中国国际广播出版社

作者：韩荣贵 主编

页数：578

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>

<<营销经理运作方法与实例>>

内容概要

本书主要介绍营销经理和理的内容和技巧；销售管理的实务；哈佛营销经理；销售管理的具体操作方法；工业品营销经理的管理技巧；展销经理；国际营销经理以及营销经理（领导）的风格、素质、训练与管理技巧。

本书仅关注经理的管理实务、管理技巧和具体运作方法，不注重理论的论述，而且所举资料均以国外成功的实例和经验为主。

作者的惟一希望是：不仅要阅读此书，而且要以书中的做法增加您公司的销售额和利润。

<<营销经理运作方法与实例>>

书籍目录

第一章 营销经理管理的内容和技巧 一、市场分析的几种方法和目标市场的确定 1. 行业市场分析的方法 2. 个体(厂商)市场分析(即市场区隔) 3. 开发目标市场的技巧 4. 消费者行为分析模式 [案例]J. C. Penney:美国百货业适应消费者——改变品牌形象 二、营销经理应了解的市场需求预测方法 1.购买者意向调查法 2.推销有员综合意见法 3.高级管理人员估计法 4.专家意见法 5.市场试销法 6.模拟分析法 7.相关分析法 8.计量经济模式法 9.一般预测技巧 10.科技预测法 三、营销经理制定营销主产的方法和内容 1.营销计划系统和编制 2.长期策划 3.年度规划与预算 4.投资策划的方法 5.执行方案规划 [案例]Algonguin能原公司:新产品进入新市场的营销计划 四、营销经理如何进行市场“试销” 1.产品试销:消费者的偏好测验 2.销售以承测的方法 3.小型市场试销 4.试销与营销机会预测 五、销售定价程序、策略和方法 1.定价问题 2.定价程序 3.定价策略和政策 4.三类定价方法 [案例]“TAXOL”抗癌药的价格高吗 六、营销经理管理销售通路的技巧 1.零售商 2.批发商 3.配销通路系统的类别 4.配销通路的设计与管理方法 [案例1]英国名牌PEPE工装裤的成功 [案例2]美国Pioneer公司的经营策略 七、营销经理的广告管理职略 1.广告在营销管理中的地位 2.广告的概念 3.广告的种类 4.广告的作用 5.做广告的目的与目标 6.广告决策第二章 销售管理的实务第三章 哈佛营销经理的绝招第四章 销售管理的具体操作方法第五章 工业品营销经理的管理技巧

<<营销经理运作方法与实例>>

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>