

<<怎样当好营销经理>>

图书基本信息

书名：<<怎样当好营销经理>>

13位ISBN编号：9787508272658

10位ISBN编号：750827265X

出版时间：2012-1

出版时间：金盾出版社

作者：杨易

页数：342

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>

## <<怎样当好营销经理>>

### 内容概要

本书阐述了企业营销经理的职业定位、职责任务、素质要求，重点介绍了营销经理需要掌握的市场策略、产品策略、团队管理、营销管理等方面的基本知识。  
本书适合于营销经理和营销人员阅读。

## <<怎样当好营销经理>>

### 书籍目录

#### 第一章 营销经理

##### 第一节 营销经理的职业定位

- 一、营销经理的内涵
- 二、营销经理的定位
- 三、营销经理的作用
- 四、营销经理的权限

##### 第二节 营销经理的职责任务

- 一、营销经理的职责
- 二、营销经理的任务

##### 第三节 营销经理的素质修养

- 一、营销经理必备的综合素养
- 二、营销经理必备的品智素养
- 三、营销经理必备的心理素养
- 四、营销经理必备的身体素养

##### 第四节 营销经理的技能必备

- 一、营销经理与营销员
- 二、营销经理综合技能
- 三、营销经理必备技能

#### 第二章 市场策略

##### 第一节 市场调研与细分

- 一、市场调研的定义
- 二、市场调研的作用
- 三、市场调研的步骤与方法
- 四、如何进行市场细分

##### 第二节 目标市场的选择

- 一、目标市场营销及其步骤
- 二、目标市场选择与市场覆盖策略
- 三、营销经理对目标市场的确定

##### 第三节 市场竞争分析

- 一、市场竞争概述
- 二、市场竞争分析
- 三、市场竞争基本战略
- 四、合作竞争策略

##### 第四节 市场预测与定位

- 一、市场预测概述
- 二、如何进行市场预测
- 三、市场定位概述
- 四、如何进行市场定位

#### 第三章 产品策略

##### 第一节 产品与产品组合

- 一、产品的整体概念
- 二、产品整体概念的意义
- 三、产品组合的策略
- 四、产品组合的决策
- 五、产品组合的优化

## <<怎样当好营销经理>>

### 第二节 新产品开发与管理

- 一、新产品开发概述
- 二、新产品开发的过程
- 三、新产品开发的策略
- 四、新产品的市场扩散
- 五、消费者接受新产品的过程

### 第三节 产品生命周期

- 一、产品生命周期概述
- 二、产品生命周期策略

### 第四节 产品定价管理

- 一、产品价格概述
- 二、价格制定过程
- 三、定价策略

.....

### 第四章 团队管理

### 第五章 营销管理

### 参考文献

## <<怎样当好营销经理>>

### 章节摘录

版权页：插图：该公式表明，目标效价越大，期望概率越高，激励力量就会越大。

如果目标效价为零或负值，这表明实现目标对个人毫无意义，或者会给个人增加负担，那样的话，无论实现目标的概率有多高，个人也不会产生追求目标的动机和力量。

如果期望概率为零，则表明个人认为不存在实现目标的可能性，那么无论实现目标对他来说有多么大的价值，同样不会产生任何激励力量。

应该说，目标效价的大小并没有一个客观的标准，这主要取决于个人对它的评价。

由个人临时需要产生的目标效价通常是短暂的、浅层的。

个人价值观对于目标效价具有持久的影响力。

同时，具有不同价值观的人，对事物的评价也存在着根本的分歧。

期望概率的高低主要取决于个人对目标实现可行性大小的评价，如条件是否具备，时机是否成熟等。

营销经理根据期望理论去激励营销人员，务必要正确处理好3种关系：一是努力与成绩之间的关系；二是成绩与奖励之间的关系；三是奖励与满足个人需要之间的关系。

具体来说，营销经理一方面应该使营销人员充分认识和自觉认同组织目标的重要性，并将营销人员的个人目标与组织目标紧密地联系起来；另一方面应该积极为营销人员完成组织目标创造有利条件。

2.公平理论 公平理论是1956年由美国心理学家亚当斯提出的。

公平理论的基本思想是：营销人员对所得报酬是否满意不仅仅在于报酬的绝对数额，更重要的是在于报酬的相对数额。

报酬的相对数额来自下面两个方面的比较。

第一，纵向比较，就是将自己目前获得的劳动报酬与劳动投入的比率与自己过去的情况进行比较。

如果两者比值得当，营销人员就会觉得公平满意，反之，营销人员则会产生不安或不满情绪。

在纵向比较中所隐含的核心问题是关于一定量投入获得一定量报酬的价值准则。

第二，横向比较，就是将自己的劳动报酬与劳动投入的比率与他人的情况进行比较。

当两者比值得当时，营销人员就会产生公平感。

由于同工同酬是所有人都认为自己应当享受的一种基本权利，所以当人们认为所得报酬还算公平时，一般并不会感到特别兴奋或激动，而保持一种平静的心态。

如果营销人员在这种比较中感到不平衡。

<<怎样当好营销经理>>

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>