

<<市场营销实务>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实务>>

13位ISBN编号：9787564042585

10位ISBN编号：7564042583

出版时间：2011-5

出版时间：北京理工大学出版社

作者：于冀春 等主编

页数：235

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>

<<市场营销实务>>

内容概要

本书就是为了适应培养高技能、应用型的市场营销人才需要而编写的。本教材遵循“以应用为目的，以必需、够用为度”的原则，结合高等教育人才培养目标，充分考虑到高等院校学生对市场营销知识的需求，在广泛借鉴和参考近年来市场营销理论与实践的基础上编写而成。

为了突出对学生能力的培养，本教材在内容选择、案例的选取以及编写体例等各方面做了大量细致工作，力争突出具体工作岗位要求，将理论与实践有机结合，具有较强的可操作性。

<<市场营销实务>>

书籍目录

项目一 认识市场感受营销

任务一 市场营销概述

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

项目二 分析环境寻找机会

任务一 认识营销环境

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

任务二 购买者行为分析

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

任务三 市场营销调研与预测

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

任务四 目标市场营销战略

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

项目三 制定战略实施营销

任务一 产品策略

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

<<市场营销实务>>

任务二 价格策略

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

任务三 分销渠道策略

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

任务四 促销策略

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

项目四 面向未来不断创新

任务一 市场营销新发展

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

任务二 国际市场营销

[任务目标]

[任务导入]

[任务分析]

[相关知识]

[知识拓展]

[课后练习]

参考文献

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>