第一图书网, tushu007.com

<<市场营销实战技巧>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实战技巧>>

13位ISBN编号：9787564610784

10位ISBN编号：7564610786

出版时间：2011-8

出版时间：中国矿业大学出版社

作者：王志强，等 编

页数：229

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

<<市场营销实战技巧>>

内容概要

《市场营销实战技巧》是一本“教、学、做”一体化的新型营销教材。
《市场营销实战技巧》紧紧围绕“市场营销职业能力培养”这一主线，将课程分为营销经典理论和典型行业营销宴战两部分内容。
营销经典理沧部分充分体现了“管用、够用、适用”的教学指导思想，每章内容对学生应该重点掌握的知识进行阐述，帮助学生抓住重点以及深刻理解营销的基本原理、案例分析和实践应用；典型行业营销实战部分，同样安排了行业销售技巧、案例内容，帮助学生提高营销实践能力、应用能力和解决分析实际营销问题的能力，从而达到市场营销职业能力的培养与训练目的。
全书共分11章，包括：市场分析与营销组合、营销策划宴战技巧、营销沟能技巧、关系营销实战技巧、整合营销实战技巧、服务营销实战技巧、网络营销技巧、工业品营销技巧、汽车营销技巧、医药营销技巧、保险营销技巧，涵盖了当前企业市场营销岗位所需的职业能力和典型行业的营销技巧。
《市场营销实战技巧》适用于高职高专培养创新、创业型人才的需要，同时也适用于一线的市场营销人员实际工作的需要。

<<市场营销实战技巧>>

书籍目录

营销经典理论篇第1章 市场分析与营销组合第一节 选择目标市场第二节 产品整体概念第三节 品牌策划技巧第四节 包装策略第五节 定价技巧第六节 促销技巧第2章 营销策划实战技巧第一节 营销策划基本流程第二节 市场营销策划书的撰写第三节 营销策划实战案例第3章 营销沟通技巧第一节 营销职业礼仪第二节 人际沟通与语言表达第三节 营销沟通实训第4章 关系营销实战技巧第一节 关系营销原理第二节 关系营销的实战技巧第5章 整合营销实战技巧第一节 整合营销的认识第二节 整合营销实战技巧第6章 服务营销实战技巧第一节 服务营销基本原理第二节 服务营销实战技巧典型行业营销实战篇第7章 网络营销技巧第一节 网络营销基本概况第二节 网络营销实战技巧第8章 工业品营销技巧第一节 工业品营销概况第二节 工业品营销实战技巧第9章 汽车营销技巧第一节 汽车营销概况第二节 汽车营销实战技巧第10章 医药营销技巧第一节 医药营销概况第二节 医药营销实战技巧第11章 保险营销技巧第一节 保险营销的基本常识第二节 保险营销实战技巧参考文献

编辑推荐

《市场营销实战技巧》根据教育部高职高专教材编写的总体要求，突出了“以素质为基础，以就业为导向，以能力为本位，以学生为主体”的职业教育课程改革总体指导思想，从职业岗位需求出发，以职业能力培养为核心，体现了新知识、新技术、新方法的应用，着重强调了知识的应用性，即学生实际营销职业能力的培养，试图让学生在学习后建立起一个较为系统、实用的营销理论框架，并在此基础上提高营销实践能力、应用能力和解决实际营销问题的能力。

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