

<<市场营销学教程>>

图书基本信息

书名：<<市场营销学教程>>

13位ISBN编号：9787810059497

10位ISBN编号：7810059491

出版时间：2000-12

出版时间：东北财经大学出版社

作者：李强

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>

<<市场营销学教程>>

内容概要

为了更好地满足高等院校经济、管理类专业学生的学习要求，作者在认真总结多年来从事市场营销学理论研究和实践经验的基础上，根据高等院校经济、管理类专业《市场营销学》教学大纲的要求，在全书能囊括市场营销学基本理论、基本知识、基本技能的前提下，尽可能精炼和简要，成为适应性强、应用广泛的市场营销学教科书。

尽管本书的市场定位是高等院校经济与管理专业教材，但由于本书体系完整、内容丰富、简洁通俗，也同样适应企业经营管理人员的业务培训和从事实际营销工作的人员自学。

<<市场营销学教程>>

作者简介

2李强,11954年6月生,1辽宁省大连市人,1经济学博士.a1982年毕业于东北财经大学贸易经济专业,1曾任东北财经大学教务处处长、酒店管理学院院长、深圳中期期货经纪有限公司总裁、东北财经大学校长助理、中国国际期货集团公司执行总裁,1现任大连亿城集团股份有限公司(深交所上市公司,1股票代码000616)董事长兼总经理.a主要研究领域:市场与商品流通理论、市场营销、期货与期权.a在市场营销方面,1已公开出版专著、教材及案例20多部,1发表论文30多篇.a其代表性的著作有:《市场营销学》、《国际市场营销学》、《饭店市场营销学》、《乡镇企业市场营销学》、《经营有方》、《市场营销学教程》、《中国期货市场的理论与实践》等.a其中由东北财经大学出版社出版的《市场营销学教程》一书,1被国家教育部评选为向全国高等院校本科教学推荐使用的优秀教材.a.

203李强是一位学者型企业家,2从1995年8月离开大学经商以来,2先后在深圳、北京、大连等地多家大型企业担任主要领导职务,2涉及金融服务(证券、期货)、房地产、酒店旅游、教育等多个行业.a李强是中国市场学会常务理事,2中国期货业协会从业资格稽查委员会副主任.a从1999年起,2担任中央广播电视大学《期货交易实务》课程的主编与主讲教师;从2000年起,2担任中国证监会、中国期货业协会“全国期货经纪公司高级管理人员”任职资格培训有关课程的主讲教师;主持过中国期货市场多个重点课题的研究工作,2并为国家行政学院全国大型企业领导干部培训班做《期货知识》专题讲座.

<<市场营销学教程>>

书籍目录

目录回到顶部

第1编 市场营销原理

第1章 市场营销概述

1.1 市场营销学的产生和发展

1.2 市场营销学的研究对象和内容

1.3 市场观念

本章总结

第2章 市场与市场类型

2.1 市场构成要素

2.2 消费者市场

2.3 组织机构市场

2.4 其他类型的市场

本章总结

第3章 市场调查与预测

3.1 市场调查的内容与分类

3.2 市场调查的程序和方法

3.3 市场预测的内容和步骤

3.4 市场预测的基本方法

本章总结

第4章 消费者需求研究

4.1 消费者需求的特征

4.2 消费者购买行为

4.3 消费者购买过程

本章总结

第5章 市场营销环境

5.1 市场营销环境的研究方法

5.2 宏观市场环境

5.3 微观市场环境

本章总结

第6章 目标市场的选择

6.1 市场细分

6.2 确定目标市场

6.3 目标市场策略

6.4 市场定位

本章总结

第2编 市场营销策略

第7章 产品策略

7.1 产品与产品组合

7.2 新产品开发

7.3 品牌策略

7.4 包装策略

7.5 产品市场生命周期

本章总结

第8章 定价策略

8.1 定价目标

<<市场营销学教程>>

8.2 定价策略

8.3 定价方法

8.4 价格调整

本章总结

第9章 渠道策略

9.1 渠道模式

9.2 中间商

9.3 直销

9.4 企业的渠道策略

本章总结

第10章 促销策略

10.1 人员推销

10.2 广告

10.3 营业推广

10.4 公共关系

本章总结

第3编 市场营销管理

第11章 市场营销组合、计划与战略

11.1 市场营销组合

11.2 市场营销计划

11.3 市场营销战略

本章总结

第12章 市场营销分析与评价

12.1 盈亏平衡点分析

12.2 价值分析

12.3 市场与销售分析...

12.4 对市场竞争状况的评估与分析

本章总结

参考文献

<<市场营销学教程>>

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>