第一图书网, tushu007.com

<<市场营销学>>

图书基本信息

书名：<<市场营销学>>

13位ISBN编号：9787810781893

10位ISBN编号：7810781898

出版时间：2002-08-01

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：龙璇

页数：260

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

内容概要

在我国，随着对外开放的不断扩大和世界贸易组织的加入，我国的经济将完全地融入世界经济体系之中，企业将更多地直接参与国际竞争。
高等职业教育作为我国高等教育的新的组成部分，应确立怎样的培养目标来适应时代与我国现代化的要求，成为人们普遍关心的问题。
我国教育部在关于《面向21世纪教育振兴行动计划》的有关问题的问答中，对高职的培养目标是这样定位的：“高等职业教育应以培养基层和生产第一线技术应用型人才为办学宗旨……建立以基本素质和技术应用能力培养为主线的教学体系，专业课应加强针对性和实用性，实践教学要以培养学生专业应用能力为主……时间可占总课时数的1／3以上，至多可达50%……”。
可见，高等职业教育的培养目标，主要强调能力的培养和技术的应用，它要求我们的教育能够不断造就的是基本功扎实、操作能力强，又具有较高知识、技能的复合型、实用型人才。
教材作为“整个教育系统的软件”，它不仅反映着社会发展的要求，同时在某种程度上还直接决定着受教育者的培养质量，因而，世界各国都非常注意教材的开发和建设。
但目前在我国，职业教育教学和管理模式受传统教育思想和教育模式的影响较深，以能力为本位的教育观念还未能在教学领域完全形成，课程改革和教材开发还远远满足不了形势发展对高职教育的要求。
因此，要适应21世纪知识经济时代发展和我国现代化的要求，高等职业教育必须加快课程体系改革和教材建设的步伐，建立符合时代特征和具有我国特色的职业教育新思想、新模式、新课程体系。
有鉴于此，对外经济贸易大学出版社为适应市场的新需求，委托我们组织有关专家、学者及部分外经贸职业院校的教师，编写了这套高等职业院校涉外经贸专业系列教材。
本系列教材暂定为：《国际贸易实务》、《国际贸易》、《国际金融》、《市场营销学》、《国际商法》、《会计学原理》、《统计学原理》、《国际经济合作实务》、《国际商务函电》、《国际货物运输与保险》、《国际投资学原理》、《中国对外贸易概论》、《宏微观经济学》、《对外贸易综合技能》等十四门，以后，将根据需要陆续出版其他科目。

<<市场营销学>>

书籍目录

第一篇 市场营销学原理第一章 市场营销学概论【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 市场营销学的研究对象和内容第二节 市场营销观念的演变【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第二章 市场营销环境【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 企业与市场营销环境的关系第二节 宏观环境第三节 微观环境【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第三章 购买者行为【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 消费者购买行为第二节 组织市场和购买者行为【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第四章 市场调研与预测【学习目标】【重点难点】【学习内容】_第一节 市场调研第二节 市场需求预测【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第五章 市场细分、目标营销和市场定位【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 市场细分第二节 目标营销第三节 市场定位【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第六章 技能训练【学习目标】【重点难点】【学习内容】案例一万客隆公司在中国市场的经营策略案例二TCL集团的农村市场开发案例三丹尼斯是如何成为郑州零售商业主流的案例四“ 椰风 ”羊胎素的营销方案分析第二篇 市场营销策略第七章 产品策略【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 产品与品牌第二节 服务策略第三节 产品组合策略第四节 产品生命周期理论第五节 新产品开发策略【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第八章 价格策略【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 影响产品定价的主要因素第二节 产品定价的主要方法第三节 定价的技巧第四节 价格调整策略【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第九章 分销策略【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 分销渠道的作用和类型第二节 中间商的种类第三节 管理营销渠道【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第十章 促销策略【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 促销与促销组合第二节 人员推销第三节 广告策略第四节 公共关系第五节 营业推广【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第十一章 技能训练【学习目标】【重点难点】【学习内容】案例一“ 无声小狗 ”牌猪皮便鞋在不同生命周期的营销策略案例二丰田占领美国市场案例三凯蒂？
凯尔学习中心第三篇 市场罾销管理第十二章 市场营销的竞争策略【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 竞争者分析第二节 企业的竞争地位及竞争策略【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第十三章 营销策划与营销决策【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 营销策划第二节 营销决策【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第十四章 技能训练【学习目标】【重点难点】【学习内容】案例一 大眼睛让消费者的眼睛亮起来——稀世宝整合营销策划案例二 第一山上的第一品牌——波司登羽绒服登泰山策划第四篇 国际市场营销第十五章 国际市场营销【学习目标】【重点难点】【学习内容】第一节 国际营销环境第二节 企业进入国际市场的方式第三节 进入国际市场的营销策略【个案分析】【关键名词】【讨论与思考】第十六章 技能训练【学习目标】【重点难点】【学习内容】案例一哈迪斯营销在韩国案例二JC潘尼参考文献

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