

<<市场营销实训教程>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实训教程>>

13位ISBN编号：9787811225969

10位ISBN编号：7811225964

出版时间：1970-1

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：姚丹，鲍丽娜 著

页数：240

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>

## <<市场营销实训教程>>

### 内容概要

《市场营销实训教程》以社会对市场营销人才的需要和高校市场营销专业的培养目标为出发点，以深化市场营销理论知识，培养学生职业技能和综合素质为目标，在总结市场营销实践教学的基础上编写而成。

全书采用模块化设置，每个模块分为几个小实训，由实训目的、理论知识点、实训所需条件、实训内容与要求、实训组织方法与步骤、实训考核方法组成，每个模块的最后还设置“实训拓展与提高”，介绍相关知识和操作技能。

《市场营销实训教程》适用于应用型本科市场营销专业开展实践教学以及企业及其相关部门开展员工在岗或者岗前培训，也可作为市场营销管理人员熟悉行业基础实践的补充读物，或者供对市场营销实践感兴趣的人员自学之用。

## &lt;&lt;市场营销实训教程&gt;&gt;

## 书籍目录

模块一 营销调研方法与技术实训一 制订营销调研项目计划书实训二 问卷设计实训三 神秘顾客购物调研实训四 市场调研报告的撰写实训拓展与提高模块二 营销策划实训一 SWOT分析实训二 营销环境分析实训三 编制营销策划书实训拓展与提高模块三 目标市场选择实训一 顾客群特点分析实训二 目标市场分析实训三 市场定位实训四 目标市场营销实训拓展与提高模块四 产品策略与品牌规划实训一 产品及其品牌的个性研究实训二 品牌名称和标志设计实训三 新产品的开发管理实训拓展与提高模块五 商务谈判与合同签订实训一 制订商务谈判计划实训二 商务谈判开局实训三 商务谈判磋商实训四 打破僵局模拟实训五 综合谈判模拟实训拓展与提高模块六 价格策略实训一 认识定价实训二 定价方法实训三 定价策略(一)实训四 定价策略(二)实训五 应对价格调整实训拓展与提高模块七 渠道策略实训一 认识营销渠道实训二 营销渠道设计实训三 中间商选择实训四 营销渠道管理实训拓展与提高模块八 广告文案设计与广告媒体组合实训一 校园广告的设计实训二 公益、商业广告的设计实训三 调查收集广告媒体信息实训四 消费品广告媒体研究实训拓展与提高模块九 销售促进与推销技巧实训一 观察并比较商场的促销方案实训二 电子商务的促销方式实训三 销售促进策划与设计实训四 倾听顾客声音与接待顾客艺术实训五 推销角色扮演实训拓展与提高模块十 服务营销实训一 完整服务设计实训二 顾客有效参与策略实训三 服务内部营销策略实训四 服务补救策略实训五 服务质量差距模型实训拓展与提高主要参考文献

<<市场营销实训教程>>

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>