

图书基本信息

书名：<<高职市场营销专业人才培养模式研究>>

13位ISBN编号：9787811403114

10位ISBN编号：7811403110

出版时间：2011-5

出版时间：浙江工商大学

作者：周文根

页数：161

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>

## <<高职市场营销专业人才培养模式研究>>

### 内容概要

浙江经贸职业技术学院市场营销专业具有20余年的办学经验，为社会培养了大批市场营销专门人才。经过多年的建设与发展，市场营销专业形成了以“三融合”（核心课程与职业岗位相融合，模拟仿真与营销实战相融合，专业学习与个性发展相融）的育人体系为主要特色的人才培养模式，并在这一人才培养模式的指引下，专业建设取得了显著成绩。

## 作者简介

周文根，中国人民大学研究生毕业，经济学硕士。  
浙江经贸职业技术学院党委副书记，产业经济学教授。  
长期从事市场营销学科与专业的教学研究工作，兼任教育部高职高专工商管理类教指委市场营销分委会副主任、中国市场学会理事、浙江省高职高专经济类教指委副主任，浙江省市场营销专业省级带头人。

书籍目录

第一章 市场营销专业就业分析第一节 市场营销行业简要分析第二节 市场营销组织结构第三节 市场营销就业岗位第四节 适合高职的就业岗位分析第二章 市场营销专业办学分析第一节 本科市场营销专业办学情况第二节 高职市场营销专业办学情况第三节 中职市场营销专业办学情况第三章 市场营销专业人才培养模式比较研究第一节 人才培养模式的一般分析第二节 市场营销本科专业人才培养模式第三节 市场营销高职专业人才培养模式第四节 人才培养模式的比较第四章 高职高专市场营销专业课程体系第一节 高职市场营销专业课程体系现状第二节 高职高专市场营销专业课程体系第三节 关于课程体系的相关说明第四节 高职市场营销专业教学标准第五章 高职高专市场营销专业职业岗位课程设计第一节 市场分析技术课程标准第二节 市场营销策划课程标准第三节 推销与谈判课程标准第四节 商品配送课程标准第五节 渠道开发与管理课程标准第六节 门店销售与管理课程标准第七节 客户拓展与维护课程标准

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>