第一图书网, tushu007.com

<<市场营销综合实训>>

图书基本信息

书名：<<市场营销综合实训>>

13位ISBN编号：9787030242709

10位ISBN编号：703024270X

出版时间：2009-5

出版时间：科学出版社

作者：单凤儒 编

页数：238

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

前言

随着我国市场经济的发展与成熟，全球经济一体化步伐的加快，市场营销在我国经济与社会生活中发挥着日益重要的作用。
为市场营销培养实用人才的高职高专市场营销专业发展迅速，已成为我国财经类在校生规模最大的专业之一，同时，该专业也肩负着深化改革、更好地适应职业需要的重要使命。
在全国多所高职高专院校教师深入研讨市场营销职业特点与市场营销专业的培养目标、总结各校乃至全国教学改革经验、探索教材模式创新的基础上，科学出版社策划并组织出版了本系列教材。
一、市场营销的职业特点与市场营销专业的培养目标　　职业教育的生命力在于其所培养的人才与职业需要相吻合，衡量职业教育质量的首要尺度是学生就业后对职业岗位的适应能力。
因此，研究市场营销专业改革与教材建设，首先就要研究市场营销的职业特点，并相应确定市场营销专业的培养目标。
市场营销职业的主要特点如下：　　1．工作的创新性。
市场犹如一匹脱缰的野马，驰骋千里，瞬息万变。
商场如战场，竞争激烈，机会随处可见，风险无处不在，成败有时就在旦夕之间。
而且，营销人员又大多是人自为战，要独立面对与把握复杂多变的商机。
市场营销既有规律可循，又无“长胜”秘诀可依，唯一的取胜之道就是创新。
2．过程的沟通性。
营销的本质是沟通。
从表面上看，营销就是卖东西，而营销的实质却是人与人之间的沟通。
在信息传播过程中，卖者掌握买的信息，买者掌握卖的信息；在认知与心理沟通过程中，实现买卖双方的互信与双赢；成功的沟通结束了，成功的交易也就实现了。
就营销的本质而言，商家卖的不是商品，而是信息、信誉、情感。
成功的营销员首先必须是个沟通高手。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是为市场营销专业学生毕业后上岗前进行综合实训而编写的教材。

为了最大限度地与实际营销岗位和业务接轨，本书设置了营销组织与管理、企业营销、商场销售与专项营销等四个可依需要而灵活组合的模块体系。
本书具有如下三个特点：结构流程化，构建“营销业务流程+典型工作任务”的实训结构模式；从“说”实训转变为“做”实训，构建实操型实训方式体系；校企合作，商学结合，创新实训组织形式。

本书可作为高职高专市场营销专业的教材，也可作为成人高等教育和企业营销人员的培训用书。

第一图书网, tushu007.com

<<市场营销综合实训>>

书籍目录

绪论
市场营销综合实训的概念与目标
市场营销综合实训的能力结构
市场营销综合实训的基本方式与流程
模块一 营销组织与管理
单元一 组建综合实训组织：模拟公司（营销部）
单元二 营销员的招聘与管理
单元三 心理素质与潜能开发训练
单元四 交际与沟通能力训练
单元五 观察与应变能力训练
单元六 团队合作能力训练
单元七 产品与企业形象塑造能力训练
单元八 营销计划与控制训练
模块二 企业营销
单元一 市场调研训练
单元二 市场选择与定位训练
单元三 市场营销策划训练
单元四 渠道开辟与管理训练
单元五 广告与促销训练
单元六 人员推销训练
单元七 会展营销训练
单元八 客户管理训练
单元九 发货、收款与售后服务训练
单元十 效益分析与绩效考核训练
模块三 商场销售
单元一 商圈调查训练
单元二 商场设计训练
单元三 进货与存货训练
单元四 柜台销售与服务训练
单元五 商品盘点与防损训练
单元六 柜组核算与绩效考核训练
模块四 专项营销
单元一 房地产市场营销训练
单元二 汽车市场营销训练
单元三 药品市场营销训练
单元四 保险市场营销训练
单元五 网络营销训练
参考文献

章节摘录

模块一营销组织与管理　　训练模块概述　　本模块是本课程的基础训练模块，是全部训练的起始模块。
通过本模块训练，为整个训练建立实训组织载体，实施对营销员管理的训练，并重点进行培养学生作为营销人员所应具备的基本素质的训练，为学生的后续训练特别是为未来职场发展奠定基础。
首先，组建模拟公司，规范组织机构与职能，进而进行营销员的招聘、管理与评价等训练。
其次，进行心理素质训练与潜能开发，并分别训练沟通能力、观察与应变能力、团队合作能力、产品与企业形象塑造能力等。
本模块虽然具有专项能力训练性质，但也要注意各项训练的联系性、系统性，并特别要注意激励学生，焕发其激情进入情境。

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