

<<综合营销实务>>

图书基本信息

书名：<<综合营销实务>>

13位ISBN编号：9787121026812

10位ISBN编号：7121026813

出版时间：2006-9

出版时间：电子工业出版社

作者：周鹏

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>

<<综合营销实务>>

内容概要

本书以市场营销人员为对象，详细介绍了目前九大行业所运用的营销技能及营销方式，主要讲解了服饰营销、保险营销、家电营销、旅游营销、医药保健品营销、酒店营销、房地产营销、汽车营销及花卉营销等内容。

本书内容新颖，操作性强，每章都有案例分析、实战演习及实战训练，注重培养学生的动手能力及操作能力，提高学生对营销技能的掌握与理解。

本书是中等职业学校现代市场营销专业及其他经济类专业的教学用书，也可作为企业一线市场营销人员的实战性培训手册和自学用书。

<<综合营销实务>>

书籍目录

绪论第1章 服饰营销 引例1——尝尝七匹狼的皇马营销奶酪 1.1 服装产品策略 1.1.1 服装产品的概念和开发 1.1.2 服装产品流行性 1.1.3 服装品牌策略 1.2 服装价格策略 1.2.1 服装价格的构成 1.2.2 服装定价的方法 1.2.3 服装定价的策略 1.3 服装销售渠道的选择 1.3.1 服装销售渠道的形式 1.3.2 服装中间商的选择 1.3.3 销售渠道的控制 1.4 服装促销策略 1.4.1 人员推销 1.4.2 营业推广 1.4.3 广告 1.4.4 公共关系 1.4.5 促销组合策略 本章小结 习题1

案例分析1 意大利运动服饰lotto广州上市案 思考题 实训1 阅读材料1 耐克梦·耐克传播·耐克神话——耐克营销策划第2章 保险营销 引例2——梅第眼中天下无难事 2.1 保险营销的步骤 2.1.1 准备阶段 2.1.2 接触客户 2.1.3 设计并讲解保险建议书 2.1.4 拒绝的处理 2.1.5 促成签单 2.1.6 售后服务 2.2 保险营销的方法 2.2.1 准保户选择与开拓的方法 2.2.2 接近保险客户的方法 2.2.3 行销面谈的方法与技巧 2.2.4 促成保险交易的方法 本章小结 习题2 案例分析2 江苏国寿第一团队 思考题 实训2 阅读材料2 泰康人寿F1整合营销活动荣获“最佳创新奖”第3章 家电营销 引例3——创维：十二个美女的营销战 3.1 家电营销人员技能之一——接近顾客 3.1.1 购买过程分析 3.1.2 接近顾客的时机 3.1.3 接近顾客的方法 3.1.4 接近顾客的技巧 3.2 家电营销人员技能之二——介绍说服 3.2.1 介绍产品的方法 3.2.2 介绍产品的技巧 3.2.3 说服顾客的方法 3.3 处理异议 3.3.1 顾客异议的来源 3.3.2 处理异议的步骤 3.3.3 成功处理异议的方法 3.3.4 处理异议的技巧 3.3.5 预防顾客的异议 本章小结 习题3 案例分析3 格兰仕微波炉：营销“非典”时刻 思考题 实训3 阅读材料3 松下等离子对垒夏普液晶传播策略第4章 旅游营销第5章 医药保健品营销第6章 酒店营销第7章 房地产营销第8章 汽车营销第9章 花卉营销参考文献

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>