

<<市场营销实务>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实务>>

13位ISBN编号：9787303123971

10位ISBN编号：7303123970

出版时间：2011-5

出版时间：北京师范大学出版社

作者：李建锋，董媛，张馨予 主编

页数：369

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>

<<市场营销实务>>

内容概要

《市场营销实务》这本书主要内容包括：市场营销认知能力培养、市场营销分析能力培养、市场营销策略运用能力培养、市场营销创新能力培养。

<<市场营销实务>>

书籍目录

引言

项目一：市场营销认知能力培养

(培养目标)

任务单元1：认知市场营销——营销是什么

(任务解读)

(知识目标)

(能力目标)

(案例导读)海尔的现代化营销观念

1.1 市场营销基本概念认知

1.1.1 市场认识

1.1.2 市场营销的认识

(营销资料)置市场营销不是“什么”

(营销资料)

1.1.3 市场营销管理的任务

(营销资料)6P'S组合和4C,S组合

1.2 营销观念演变与发展认知

1.2.1 市场营销观念认知

1.2.2 市场营销观念的演变与发展

(营销案例)汽车大王的经营观

(营销案例)“秘密武器”为何不能长盛不衰

(营销故事)卖给布什的斧子

(营销拓展)菲利普·科特勒(Philip Kotler)

1.2.3 现代市场营销观念的重点

(能力评估)

(能力拓展)

项目二：市场营销分析能力培养

(培养目标)

任务单元2：市场营销调查与预测能力培养——寻找市场机会

(任务解读)

(知识目标)

(能力目标)

(案例导读)信息就是金钱

2.1 市场营销调查能力培养

2.1.1 市场调查基本概念认知

(营销案例)家乐福败走香港

(营销故事)经理捡纸条

2.1.2 市场调查问卷设计及调查报告写作能力

(调查问卷示例)大学生职业价值观调查问卷

(营销资料)调查报告的格式

2.2 市场需求预测能力培养

2.2.1 市场需求预测基本概念认知

(营销故事)皱眉信息

(营销故事)日本人是如何得到大庆油田的情报的

2.2.2 市场需求预测步骤

(能力评估)

<<市场营销实务>>

(能力拓展)

任务单元3：市场营销环境分析能力培养——营销的基本前提

(任务解读)

(知识目标)

(能力目标)

(案例导读)美的：帮出来的好汉

.....

项目三：市场营销策略运用能力培养

项目四：市场营销创新能力培养

《市场营销实务》综合测试一

《市场营销实务》综合测试二

参考文献

后记

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>