第一图书网, tushu007.com

<<营销师国家职业资格培训教程-高级营>>

图书基本信息

书名：<<营销师国家职业资格培训教程-高级营销师-国家职业资格一级>>

13位ISBN编号：9787304035860

10位ISBN编号：7304035862

出版时间：2006-8

出版时间：中央广播

作者：中国就业培训技术指导中心

页数：323

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

内容概要

《营销师国家职业资格培训教程:高级营销师(国家职业资格1级)》内容突出了“以职业活动为导向，以职业能力为核心”的指导思想，结合了最新的市场营销理论与实践。
结构针对营销师职业活动的领域，按照模块化设计，分营销师基础知识、营销员(国家职业资格五级)、高级营销员(国家职业资格四级)、助理营销师(国家职业资格三级)、营销师(国家职业资格二级)、高级营销师(国家职业资格一级)进行编写。
其中，《营销师基础知识》是各级别营销师的必修部分，不分等级。
这部分内容的编写既本着科学、系统、规范、实用的原则，又注意保证知识的广度和深度。
专业用语规范，语言简练易懂。
其他五个级别均按照《标准》的要求，分别编写不同等级营销师应掌握的专业知识和能力要求，保证了不同等级的实际操作程序的规范统一，使学员所学技能在实际运用中更具有针对性、实用性和可操作性。

《教程》不仅是用于营销人员的培训教材，而且是营销师的职业技能鉴定推荐用书，还可作为营销从业人员的自学用书。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章 市场分析
 第一节 市场调研
 第二节 国际市场分析
第二章 营销策划
 第一节 制定营销规划
 第二节 产品策划
 第三节 渠道策划
 第四节 市场推广策划
 第五节 网络营销策划
第三章 客户管理
 第一节 客户服务管理
 第二节 客户信用管理
 第三节 客户关系管理
 第四节 商务谈判的组织与管理
第四章 团队建设
 第一节 制定销售人员战略规划
 第二节 甄选销售人员
 第三节 激励销售人员
 第四节 建立销售人员的薪酬制度
参考文献

编辑推荐

《营销师国家职业资格培训教程：高级营销师（国家职业资格1级）》不仅是用于营销人员的培训教材，而且是营销师的职业技能鉴定推荐用书，还可作为营销从业人员的自学用书。

第一图书网, tushu007.com
<<营销师国家职业资格培训教程-高级营>>

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