

<<市场营销理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<市场营销理论与实务>>

13位ISBN编号：9787562462842

10位ISBN编号：7562462844

出版时间：2011-8

出版时间：重庆大学出版社

作者：郑隽，平怡 主编

页数：281

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>

<<市场营销理论与实务>>

内容概要

本书以营销活动过程为主线，采用学习单元、学习任务构建全书。

本书共分11个单元，包括认识市场营销、市场营销观念及发展、战略规划与市场营销管理过程、市场营销调研与预测、市场营销环境分析、市场购买行为分析、目标市场营销战略、产品策略、定价策略、分销渠道策略和促销策略。

考虑到高职教育的规律，每单元设有相应的案例分析、同步测试以及实训项目。

在理解市场营销基本理论的基础上，加强对学生的实战技能的培养，使学生学成后能够尽快上岗。

本书既可以作为高职市场营销专业的教材，也可以作为成人高等院校管理类专业的学生用书，还可以作为市场营销职业资格认证的培训教材和从业人员的参考用书。

<<市场营销理论与实务>>

书籍目录

单元1 认识市场营销

学习任务1 认识市场营销

学习任务2 了解市场营销学的产生和发展

单元2 市场营销观念及发展

学习任务1 营销观念的演变

学习任务2 顾客满意及运用

单元3 战略规划与市场营销管理过程

学习任务1 企业战略规划及一般步骤

学习任务2 市场营销管理的一般过程

单元4 市场营销调研与预测

学习任务1 了解市场营销信息系统

学习任务2 市场营销调研过程

学习任务3 市场营销预测

单元5 市场营销环境分析

学习任务1 市场营销环境及其特征

学习任务2 微观市场营销环境

学习任务3 宏观市场营销环境

学习任务4 环境分析与营销对策

单元6 市场购买行为分析

学习任务1 了解消费者市场

学习任务2 分析消费者购买行为

学习任务3 分析组织市场及其购买行为

单元7 目标市场营销战略

学习任务1 认识市场细分战略

学习任务2 选择目标市场

学习任务3 目标市场定位战略

单元8 产品策略

学习任务1 认识整体产品

学习任务2 运用产品组合

学习任务3 掌握产品生命周期

学习任务4 开发新产品

学习任务5 设计品牌、商标与包装策略

单元9 定价策略

学习任务1 理解影响定价的因素

学习任务2 掌握定价的一般方法

学习任务3 设计定价的基本策略

学习任务4 应对价格变动反应和调整价格

单元10 分销渠道策略

学习任务1 认识分销渠道

学习任务2 设计分销渠道策略

学习任务3 中间商

单元11 促销策略

学习任务1 认识促销策略

学习任务2 人员推销

学习任务3 广告

<<市场营销理论与实务>>

学习任务4 公共关系
学习任务5 销售促进
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>