

<<国际市场营销>>

图书基本信息

书名：<<国际市场营销>>

13位ISBN编号：9787810823296

10位ISBN编号：7810823299

出版时间：2006-1

出版时间：清华大学出版社，北京交通大学出版社

作者：王纪忠

页数：334

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>

<<国际市场营销>>

内容概要

《21世纪高职高专规划教材·国际贸易系列·国际市场营销》着力从国际市场营销的基本原理、国际市场营销的基本技能和国际市场营销战略的运用等方面进行重点阐述,力求体现以下三个特点:
(1) 吸收了近几年有关国际市场营销学的最新研究成果,力求介绍本学科的新思想、新资料和新规范。

(2) 为使读者掌握必要的国际市场营销技能,《21世纪高职高专规划教材·国际贸易系列·国际市场营销》在体例的编排上进行了有益的尝试,力求做到在保留中有创新,在归纳中有突破。

(3) 《21世纪高职高专规划教材·国际贸易系列·国际市场营销》在有限的篇幅中重点介绍国际市场营销学的主要内容,并结合国际市场营销实践介绍国际市场营销的新理论、新知识,抓重点,讲实效。

全书结构紧凑、内容丰富,既有理论又有实践,既有一定的广度,又有一定的深度,适合高职院校国际贸易、国际商务、工商管理等专业学生,也适合成人院校、本科院校相关专业的学生使用。

<<国际市场营销>>

书籍目录

第1章 国际市场营销概论1.1 国际市场营销的涵义1.2 国际市场1.3 国际贸易与国际市场营销1.4 国际市场营销观念复习思考题案例第2章 国际市场营销环境分析2.1 营销系统和环境2.2 国际市场微观营销环境2.3 国际市场宏观营销环境2.4 国际营销环境分析复习思考题案例第3章 国际市场营销调研与预测3.1 国际市场营销信息系统3.2 国际市场营销调研3.3 国际市场营销预测复习思考题案例第4章 国际市场购买行为分析4.1 国际市场消费者分析4.2 国际市场消费者购买行为分析4.3 国际市场生产者购买行为分析4.4 中间商、政府和社团市场购买行为分析复习思考题案例第5章 国际目标市场选择5.1 国际市场细分5.2 国际目标市场战略5.3 市场定位复习思考题案例第6章 国际市场营销战略6.1 营销战略概述6.2 国际市场进入战略6.3 国际市场发展战略6.4 国际市场竞争战略6.5 国际战略联盟复习思考题案例第7章 反倾销及其应对战略7.1 反倾销概述7.2 反倾销战略7.3 反倾销应诉战略复习思考题案例第8章 国际市场营销产品策略8.1 产品的涵义8.2 国际市场产品生命周期8.3 产品组合策略8.4 国际市场新产品开发8.5 品牌和包装策略复习思考题案例第9章 国际市场定价策略9.1 国际市场定价依据与定价目标9.2 国际营销定价方法9.3 国际营销定价策略9.4 国际转移定价复习思考题案例第10章 国际市场分销渠道策略10.1 国际市场分销渠道的模式10.2 进入国际市场的渠道类型10.3 国际中间商的选择10.4 国际市场分销渠道管理10.5 国际物流管理复习思考题案例第11章 国际市场促销策略11.1 国际市场促销组合策略11.2 国际市场人员推销策略11.3 国际市场广告策略11.4 国际市场营业推广策略11.5 国际公共关系策略复习思考题案例第12章 国际市场营销观念创新12.1 大市场营销12.2 关系市场营销12.3 数据库营销12.4 服务市场营销12.5 绿色市场营销12.6 文化市场营销复习思考题案例第13章 国际市场网络营销13.1 国际市场网络营销概述13.2 国际市场网络营销环境分析13.3 国际市场网络营销策略复习思考题案例第14章 国际市场营销风险管理14.1 国际营销风险管理概述14.2 国际营销政治风险管理14.3 国际营销外汇风险管理14.4 国际营销经营风险14.5 国际营销信用风险管理复习思考题案例参考文献

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>