

<<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：9787115265555

10位ISBN编号：7115265550

出版时间：2012-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：胡德华 编

页数：244

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》以“项目导向、任务驱动”的模式展开对市场营销知识的介绍，在每个项目中都根据职业需要筹划相关任务，每个任务都以“成果展示与分析—任务工作流程—基本知识与技能—课堂活动内容与组织—实例专栏与分析—职业能力训练的逻辑思路”进行组织，同时在“基本知识与技能”中贯穿了较多的同步实务与同步案例，以便达到“边做边学、先做后学”的效果。全书共分为7个项目，包括初识市场营销、寻找市场机会、选择目标市场、制定营销策略(一)、制定营销策略(二)、实施营销组织管理和撰写营销实务文书。

在设计工作任务及其理论知识时，本书既贯彻先进的高职高专教育理念，又注重理论性和完整性，既可使学生在市场营销方面具备一定的可持续发展的能力，又能较好地解决和实现高职高专教材一直提倡但又难以解释和实现的“理论必需、够用”的问题和要求。

《市场营销实务》既可作为高职高专经济管理类、外贸商务类专业的教材，也可作为中专、中职(技校)相关专业的教材，还可作为社会培训、职业资格考试的参考书。

<<市场营销实务>>

书籍目录

项目1 初识市场营销

知识目标

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

1.1 明确市场营销的工作任务

1.1.1 成果展示与分析

1.1.2 任务工作流程

1.1.3 基本知识与技能

1.1.4 课堂活动内容与组织

1.1.5 实例专栏与分析

1.1.6 职业能力训练

学习任务

1.2 洞悉市场营销方式的新发展

1.2.1 成果展示与分析

1.2.2 任务工作流程

1.2.3 基本知识与技能

1.2.4 课堂活动内容与组织

1.2.5 实例专栏与分析

1.2.6 职业能力训练

学习任务

1.3 做营销先学做人

1.3.1 成果展示与分析

1.3.2 任务工作流程

1.3.3 基本知识与技能

1.3.4 课堂活动内容与组织

1.3.5 实例专栏与分析

1.3.6 职业能力训练

学习任务

1.4 做营销学会沟通是前提

1.4.1 成果展示与分析

1.4.2 任务工作流程

1.4.3 基本知识与技能

1.4.4 课堂活动内容与组织

1.4.5 实例专栏与分析

1.4.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

重点实务与操作

习题与训练

项目2 寻找市场机会

知识目标

<<市场营销实务>>

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

2.1 搜集市场信息

2.1.1 成果展示与分析

2.1.2 任务工作流程

2.1.3 基本知识与技能

2.1.4 课堂活动内容与组织

2.1.5 实例专栏与分析

2.1.6 职业能力训练

学习任务

2.2 分析市场营销环境

2.2.1 成果展示与分析

2.2.2 任务工作流程

2.2.3 基本知识与技能

2.2.4 课堂活动内容与组织

2.2.5 实例专栏与分析

2.2.6 职业能力训练

学习任务

2.3 摸透顾客的心理与行为

2.3.1 成果展示与分析

2.3.2 任务工作流程

2.3.3 基本知识与技能

2.3.4 课堂活动内容与组织

2.3.5 实例专栏与分析

2.3.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

重点实务与操作

习题与训练

项目3 选择目标市场

知识目标

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

3.1 市场细分是基础

3.1.1 成果展示与分析

3.1.2 任务工作流程

3.1.3 基本知识与技能

3.1.4 课堂活动内容与组织

3.1.5 实例专栏与分析

<<市场营销实务>>

3.1.6 职业能力训练

学习任务

3.2 目标市场选择是重点

3.2.1 成果展示与分析

3.2.2 任务工作流程

3.2.3 基本知识与技能

3.2.4 课堂活动内容与组织

3.2.5 实例专栏与分析

3.2.6 职业能力训练

学习任务

3.3 市场定位是保障

3.3.1 成果展示与分析

3.3.2 任务工作流程

3.3.3 基本知识与技能

3.3.4 课堂活动内容与组织

3.3.5 实例专栏与分析

3.3.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

重点实务与操作

习题与训练

项目4 制定营销策略(一)

知识目标

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

4.1 制定产品营销策略

4.1.1 成果展示与分析

4.1.2 任务工作流程

4.1.3 基本知识与技能

4.1.4 课堂活动内容与组织

4.1.5 实例专栏与分析

4.1.6 职业能力训练

学习任务

4.2 制定产品定价策略

4.2.1 成果展示与分析

4.2.2 任务工作流程

4.2.3 基本知识与技能

4.2.4 课堂活动内容与组织

4.2.5 实例专栏与分析

4.2.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

重点实务与操作

<<市场营销实务>>

习题与训练

项目5 制定营销策略(二)

知识目标

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

5.1 制定产品渠道策略

5.1.1 成果展示与分析

5.1.2 任务工作流程

5.1.3 基本知识与技能

5.1.4 职业能力训练

学习任务

5.2 制定产品销售策略

5.2.1 成果展示与分析

5.2.2 任务工作流程

5.2.3 基本知识与技能

5.2.4 课堂活动内容与组织

5.2.5 实例专栏与分析

5.2.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

重点实务与操作

习题与训练

项目6 实施营销组织管理

知识目标

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

6.1 构建市场营销组织

6.1.1 成果展示与分析

6.1.2 任务工作流程

6.1.3 基本知识与技能

6.1.4 课堂活动内容与组织

6.1.5 实例专栏与分析

6.1.6 职业能力训练

学习任务

6.2 市场营销的执行与控制

6.2.1 成果展示与分析

6.2.2 任务工作流程

6.2.3 基本知识与技能

6.2.4 课堂活动内容与组织

<<市场营销实务>>

6.2.5 实例专栏与分析

6.2.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

重点实务与操作

习题与训练

项目7 撰写营销实务文书

知识目标

技能目标

训练路径

项目难点

预习思考

教学建议

学习任务

7.1 营销实务文书写作的要求与技巧

7.1.1 成果展示与分析

7.1.2 任务工作流程

7.1.3 基本知识与技能

7.1.4 课堂活动内容与组织

7.1.5 实例专栏与分析

7.1.6 职业能力训练

学习任务

7.2 业务洽谈文书的写作

7.2.1 成果展示与分析

7.2.2 任务工作流程

7.2.3 基本知识与技能

7.2.4 课堂活动内容与组织

7.2.5 实例专栏与分析

7.2.6 职业能力训练

学习任务

7.3 营销促销文书的写作

7.3.1 成果展示与分析

7.3.2 任务工作流程

7.3.3 基本知识与技能

7.3.4 课堂活动内容与组织

7.3.5 实例专栏与分析

7.3.6 职业能力训练

学习任务

7.4 营销传播文书的写作

7.4.1 成果展示与分析

7.4.2 任务工作流程

7.4.3 基本知识与技能

7.4.4 课堂活动内容与组织

7.4.5 实例专栏与分析

7.4.6 职业能力训练

知识回顾

主要概念

<<市场营销实务>>

重点实务与操作
习题与训练
参考文献

编辑推荐

本书依据第一线的营销职业岗位群对营销知识和技能的需求,采用“基于工作过程导向——工作过程系统化课程”设计方法,本着以培养全面素质为基础,以能力为本位,以就业为导向的指导思想,进行工作过程系统化课程设计。

全书以“项目导向、任务驱动”的模式展开,在每个项目中都根据职业需要筹划相关任务,每个任务都以“成果展示与分析——知识储备——任务演练”的逻辑思路进行组织,同时在知识储备中贯穿了较多的同步实务题,以便达到“边做边学、先做后学”的效果。

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>