

<<市场营销英语>>

图书基本信息

书名：<<市场营销英语>>

13位ISBN编号：9787504595232

10位ISBN编号：7504595233

出版时间：2012-5

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：杜立红 编

页数：115

字数：163000

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>

<<市场营销英语>>

内容概要

杜立红主编的《市场营销英语（第2版）》针对市场营销工作领域的典型工作过程，立足营销活动的典型工作任务，设计教学情境。

以“活动”为载体，实现专业英语的知识目标、技能目标和情感目标，力图通过设置系列化实训项目来提高学习者的职场素养和职场交际能力。

本书内容设置符合能力培养目标要求，职业针对性强，充分调动学生的主体作用，可供全国职业院校市场营销专业使用，也适合市场营销行业企业职业培训和读者自学。

《市场营销英语（第2版）》共6个单元。

内容概括了市场营销的基本知识；模拟了潜在客户开发，预约与拜访，产品推销的过程；突出了广告、价格、品牌、促销等营销策略；展现了讨价还价、销售谈判、达成交易中的营销手段；强调了商品纠纷处理、保证服务、售后回访中与客户的沟通技巧；介绍了网络营销、服务营销、绿色营销、整合营销等新兴的营销活动。

每个单元安排3~4课。

每课分为Look

and Learn, Dialogue, Reading, Learn More 4个模块。

Look and

Learn以趣味小题的形式引出与本课相关的专业术语。

Dialogue真实再现了不同营销场景中的精彩会话。

Reading锻炼学生阅读专业短文的能力。

Learn

More中多种多样的学习资料是每课书的有益补充。

<<市场营销英语>>

书籍目录

- Unit 1 Marketing Fundamentals
 - Lesson 1 About Marketing
 - Lesson 2 Market Research
 - Lesson 3 Marketing PlanIO
 - Lesson 4 Marketing Distribution
 - Project Making a Questionnaire
- Unit 2 Marketing Process
 - Lesson 1 Hunting for PotentialCustome
 - Lesson 2 Making an Appointment
 - Lesson 3 Visiting the Customer
 - Lesson 4 Salesma hip
 - Project Simulating Salesma hip Process
- Unit 3 Marketing Strategy
 - Lesson 1 Advertising
 - Lesson 2 Pricing
 - Lesson 3 Branding
 - Lesson 4 Promotion
 - Project Making a Promotion Plan
- Unit 4 Making a Deal
 - Lesson 1 Bargaining
 - Lesson 2 Sales Negotiationo
 - LessOn 3 Closing a Deal
 - Project Making a Deal
- Unit 5 AfterSale Services
 - Lesson 1 Dealing with Complaintso
 - Lesson 2 Guarantees
 - Lesson 3 Follow up Services
 - Project Dealing with Complaints
- Unit 6 Various Marketing Modes
 - Lesson 1 Internet Marketing
 - Lesson 2 Service Marketing
 - Lesson 3 Green Marketing
 - Lesson 4 IntegratedMarketing
 - Project Dealing with Making an IntegratedMarketing PlanIOO
- Appendix 1 Vocabulary
- Appendix 2 Tra lation

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>