

<<市场营销>>

图书基本信息

书名：<<市场营销>>

13位ISBN编号：9787566100146

10位ISBN编号：7566100149

出版时间：2011-1

出版时间：哈尔滨工程大学出版社

作者：肖作凭

页数：252

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>>

内容概要

《市场营销》，本书从营销职业素质和营销专业技能分析入手，以营销工作过程需要完成的实际任务为主线，将营销知识点融入各项任务中，将营销知识点融入各项任务中。

<<市场营销>>

书籍目录

模块一 认识市场营销活动

项目一 树立现代市场营销观念

任务1 认识市场营销活动

任务2 树立现代市场营销观念

任务3 现代市场营销理念的主要内容

[拓展提高]

[职业能力实训1]

[职业能力实训2]

模块二 分析市场机会

项目二 分析市场营销环境

任务1 认知市场营销环境

任务2 分析宏观营销环境

任务3 分析微观营销环境

[拓展提高]

[职业能力实训1]

[职业能力实训2]

项目三 实施营销调研

任务1 设计市场调研方案

任务2 组织营销调研活动

任务3 设计市场调查问卷

任务4 整理分析市场营销调研数据

任务5 撰写市场调研报告

[拓展提高]

[职业能力实训1]

[职业能力实训2]

项目四 确定目标市场

任务1 进行市场细分

任务2 选择目标市场

任务3 学会市场定位

[拓展提高]

.....

模块三 购买者行为分析

模块四 制定营销组合策略

模块五 营销新模式

模块六 营销素养与营销道德

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>