

# 国际营销实务与案例



[国际营销实务与案例\\_下载链接1](#)

著者:徐剑明

出版者:机械工业出版社

出版时间:2004-9

装帧:平装

isbn:9787111150039

本书包括寻找海外目标市场、国际营销计划的制定与营销策略、国际商务礼仪惯例与国际商务谈判艺术、开拓国际市场的途径、国际产品营销策略、国际营销定价策略、国际营销的渠道策划与优化、国际促销技巧、开拓主要国际市场的经验、国外跨国公司营销的新趋势等十个部分。在写作原则上，本书力求摆脱与现有国际营销类书籍的雷同性，努力从我国国际营销实践出发，自成体系，以实现科学性、客观性和操作性的三者统一。

本书的读者对象不仅限于高等院校市场营销、国际经贸及其他相关专业的师生，更包括正在实践部门工作的营销管理人员。

作者介绍:

目录:

[国际营销实务与案例\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[国际营销实务与案例\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[国际营销实务与案例\\_下载链接1](#)