

网络营销师岗位职业技能培训教程



[网络营销师岗位职业技能培训教程_下载链接1](#)

著者:张计划

出版者:广东经济出版社

出版时间:2007-10

装帧:

isbn:9787807287216

—随着我国教育事业的深入发展及细化，将职业教育拓展为学校职业教育和社会职业培训两种模式。学校职业教育基本是传统的学历教育，已经不能适应目前经济的高速发展、职业多变和终身教育的需要。随着我国就业结构调整和技术技能折旧速度的加快，劳动力跨行业流动更加频繁，职业培训进一步成为涉及面最广、受益面最大的教育，已经成为国家教育的重要组成部分，越来越受到人们的广泛欢迎。

为了弥补目前教育体制与人才市场需求的脱节状态，全面来提升学员的综合就业力，培养企业需求的复合型人才，CAC教育机构按照劳动保障部提出的以就业为导向，以企业实际需求，编制了《CAC职业(岗位)培训系列教材》，本系列教材的编写是根据“中国就业促进会中国大学生就业促进工程”和“全国1+N复合型人才职业培训项目”中所设立的岗位进行编写，在学员参加相应的岗位培训并经过考核合格，可以获得国家承认的《就业能力证书》或《职业培训证书》，详细课程介绍可登录W W W. CCetu. org和W W W. CCepe. org进行查询。

《CAC职业(岗位)培训系列教材》使用对象为学完基础课程的相关专业的在校大学生和进一步提高实训技能方面的专业人员。目的是提高学员自学能力和实践动手能力，其次是培养学员探索和分析归纳创新能

力，将学员学习的技术技能同他将来的工作岗位紧密结合起来。CAC职业(岗位)培训系列教材实现了学生学习与就业间的“无缝对接”。

《CAC职业(岗位)培训系列教材》是对目前人才市场和企业实际需求进行调研分析，以及对高等院校、职业院校以及各类社会培训机构进行广泛调查的基础上，由长期从事本专业工作的专家和在教学第一线有丰富教学经验的教师编写的一套系列丛书。本丛书的最大特点是以就业为导向，突出实用性和专业性，重点培养学员的技术运用能力和岗位工作能力。

作者介绍:

中国人民大学经济学博士，研究方向为营销与物流理论。曾在德国莱比锡大学(Uni.Leipzig)商学院进修，目前任职于广州暨南大学管理学院。译著《物流前沿——实践、创新、前景》，由机械工业出版社2004年4月版；参与多项国家级课题，发表核心期刊论文10余篇。

华南理工大学毕业，北京大学MBA工商管理硕士。先后有国企、外企、私营、民营企业的服务经历。美国“贝蒙特”汽车润滑油品广东总代理，成功建立全省各地市的代理分销体系，与中国网通合作，创造性地策划实施了“广告电话”、“电话大富翁”、“IP多方通话”等多项电信增值业务，并带领团队针对不同客户群进行各种广告和市场营销策划。在业务拓展、营销策划、运作管理方面有丰富的实战经验。

目录: 导读 导读一 岗位培训(自修)实施流程 导读二 岗位培训(自修)本书导引 导读三 岗位培训(自修)课程设置 导读四 岗位培训(自修)自我评估第1讲 网络营销师岗位认知第1课时 网络营销师岗位描述 一、网络营销师的职能 二、网络营销师的心态 第2课时 网络营销师岗位要求 一、知识要求 二、素质要求 三、任职能力要求 本讲思考第2讲 网络营销概述 第1课时 什么是网络营销 一、网络营销的含义 二、网络营销的特点 三、网络营销与传统营销的区别 四、网络营销的内容 五、网络营销的功能 第2课时 网络营销的方法 一、电子邮件(e-mail) 二、新闻组 三、论坛 四、搜索引擎 五、邮件列表 六、网上服务工具——FAQ 七、网上商店 八、即时通讯服务 九、博客营销 十、病毒式营销 本讲思考第3讲 网络信息管理 第1课时 网络营销信息收集 一、网络营销信息的含义 二、网络信息的来源 三、网络营销信息收集的要求 四、网上商务信息的收集方法 五、竞争者信息的收集方法 六、市场行情信息收集方法 七、消费者信息收集方法

八、市场环境信息收集方法 第2课时 网上市场调查 一、网上市场调查的含义
二、网上市场调查的特点 三、网上市场调查的对象 四、网上市场调查的步骤
五、网上市场调查的方法 六、网上调查应注意的问题 本讲思考第4讲 网络促销 第1课时
网上促销概述 一、什么是网上促销 二、网上促销与传统促销的区别
三、网上促销的作用 四、网上促销的方法 第2课时 网上促销策略 一、网络广告策略
二、站点推广策略 三、网络直销策略 四、网上销售促进策略 五、网络公共关系策略
六、病毒性促销策略 第3课时 网上促销实施步骤 一、确定网上促销对象
二、设计网上促销内容 三、决定网上促销组合 四、制定网上促销方案
五、促销方案的实施与控制 六、衡量网上促销效果 本讲思考第5讲 网络顾客服务
第1课时 网上顾客认识 一、网上顾客的需求特征 二、网上顾客的类型
三、影响网上顾客购买行为的因素 四、网上顾客的购买决策过程
五、上网顾客使用网上资源的方法 第2课时 网络顾客服务 一、网络顾客服务的内容
二、网络顾客服务策划 三、建立网络顾客数据库 四、在线服务管理
五、网上顾客服务工具 本讲思考第6讲 网络广告管理 第1课时 网络广告概述
一、什么是网络广告 二、网络广告的优势 三、常见的网络广告形式 第2课时
网络广告策划 一、确定广告目标 二、选择网站 三、选择网络广告形式
四、确立离线在线的广告投入比例 五、广告的制作 六、广告价格的确定
七、广告的发布 八、广告的监测 九、发布后的评估 第3课时 网络广告发布
一、网络广告的发布形式 二、网络广告发布的途径 三、网络广告发布的技巧
本讲思考模拟测试参考文献
· · · · · (收起)

[网络营销师岗位职业技能培训教程 下载链接1](#)

标签

网络营销

教材

评论

普通的普及型的入门的教材，当作复习一下市场营销和网络常识还行。案例和实际市场资料很旧。

[网络营销师岗位职业技能培训教程 下载链接1](#)

[网络营销师岗位职业技能培训教程_下载链接1](#)