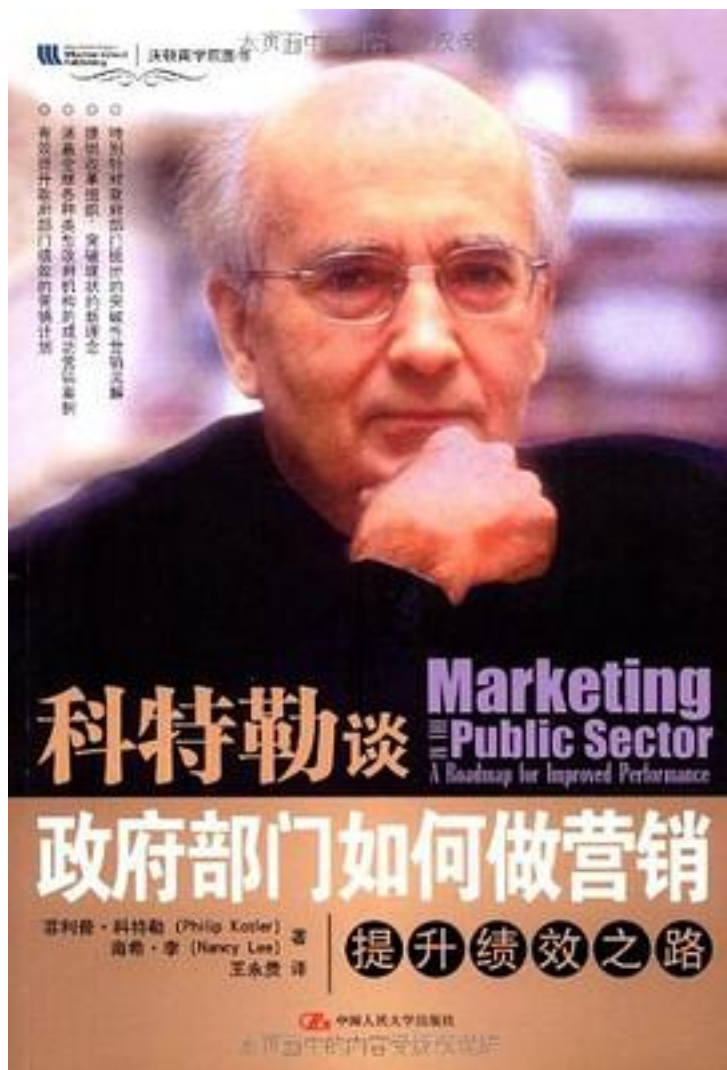


科特勒谈政府部门如何做营销



[科特勒谈政府部门如何做营销_下载链接1](#)

著者:菲利普·科特勒

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2009-1

装帧:平装

isbn:9787300101040

《科特勒谈政府部门如何做营销提升绩效之路》主要内容：如何提高政府部门的办事效率和效果是各个国家都关注的问题，为每个政策与活动创造更高的效率，已不仅限于私人企业追求的目标。在我国，无论是电子政务还是服务型政府的构建，都体现了这一迫切需求和不可逆转的国际潮流。政府部门如何运用市场营销原理和营销工具来提升公众的参与、配合及支持，政府部门如何灵活地应用4P营销策略（产品、价格、渠道、促销），政府部门如何细分市场、设定目标群、提供令公众满意的服务，政府部门如何运用具有正面影响的有效的12项社会营销原则，来自世界各地各种组织的许多成功故事，富有激情和知识的、有关积极反应的政府服务领导者的故事，《科特勒谈政府部门如何做营销提升绩效之路》阐述了政府部门如何从低技术、低接触向高技术、高接触转变，提高政府部门的效率、效果、创新性和反应性，解决公众抱怨，为公众带来高效率、便利性和公平感。

作者介绍:

菲利普·科特勒，被誉为“现代营销学之父”，是美国西北大学凯洛格管理学院国际市场营销领域的约翰逊杰出教授（S.C.Johnson）。同时，科特勒被尊称为营销战略实践方面的奠基人，是市场营销领域最权威的教科书《营销管理》（现在已经是第12版了）一书的作者。此外，科特勒博士还出版了34本其他论著，并与南希·李合著了《社会营销与企业的社会责任》一书。科特勒还身兼数家大型公司的顾问，并获得了11个荣誉学位。

南希·李，在政府部门和私人企业中拥有超过25年的实际营销经验，任职于美国华盛顿大学和西雅图大学，教授“政府部门营销”、“社会营销”和“非营利组织营销”等课程。同时，南希·李还经常应邀在政府部门管理方面的学术会议、研讨会和论坛上发表演说。

目录:

[科特勒谈政府部门如何做营销_下载链接1](#)

标签

营销

政府

财经

经营管理

经营分析

科特勒

政治

商业经营

评论

[科特勒谈政府部门如何做营销_下载链接1](#)

书评

[科特勒谈政府部门如何做营销_下载链接1](#)