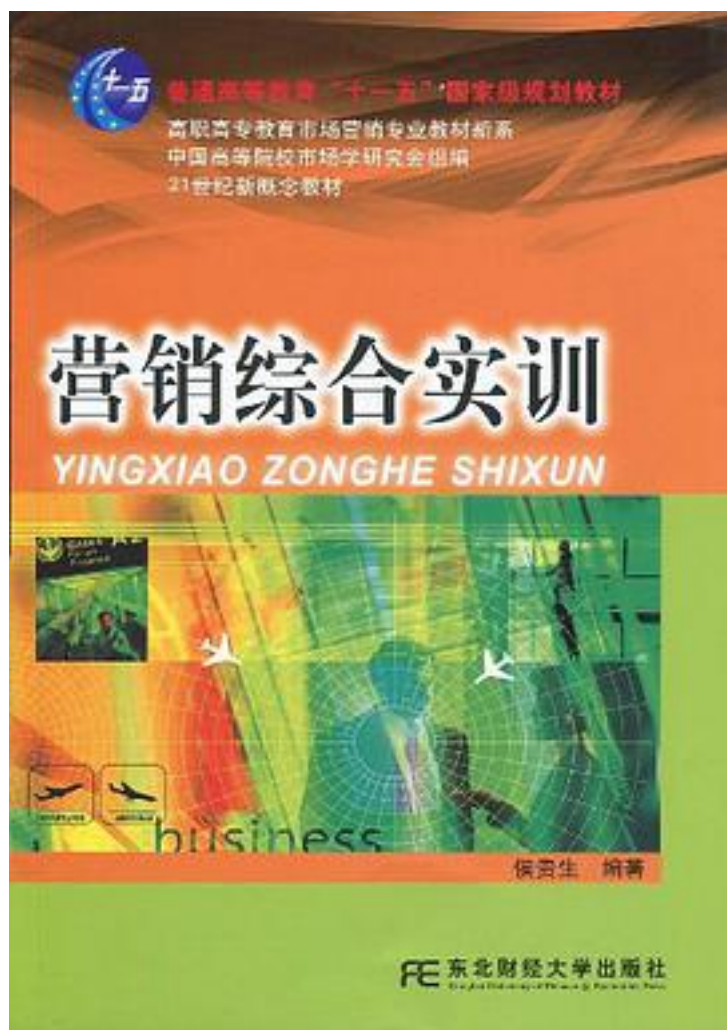


营销综合实训



[营销综合实训_下载链接1](#)

著者:侯贵生 编

出版者:东北财大

出版时间:2009-9

装帧:

isbn:9787811227789

《营销综合实训》的内容简介：高职高专教育市场营销专业实践教学的质量和规范化程

度，直接制约着专业的教学质量。在现有的高职高专市场营销专业教材中，用于指导实践教学的系统性专业实训教程很短缺，各校都在呼唤着这样的专业教材面市。为此，在中国高等院校市场学研究会和东北财经大学出版社的热情支持下，作者结合多年市场营销专业实践教学的体会，编写了这样一本被列入“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”的营销综合实训教材。

作者介绍:

目录: 上编 营销职业准备与基础素质训练第1章 营销职业礼仪与自我时间管理训练 1. 1 营销职业礼仪训练 1. 2 营销职业形体训练 1. 3 自我时间管理训练第2章 人际沟通与语言表达能力训练 2. 1 人际沟通能力训练 2. 2 演讲与口头表述能力训练 2. 3 书面表达能力训练 2. 4 形体语言能力训练第3章 挫折环境中的情绪控制训练 3. 1 IQ、EQ、态度、情绪 3. 2 挫折环境中的心态训练 3. 3 自我情绪的调节与控制训练第4章 创意思维与逻辑思维训练 4. 1 创意思维能力训练 4. 2 逻辑思维能力训练第5章 营销职业品格与潜能提升训练 5. 1 职业意识与营销理念训练 5. 2 职业生涯规划计划 5. 3 团队合作与个人潜能拓展训练第6章 个人创业能力训练 6. 1 创业情商训练 6. 2 模拟工商登记注册训练 6. 3 创业实务训练 下编 营销职业技术应用能力执行训练第7章 市场调查、环境研究、机遇风险与优劣势评价分析能力训练 7. 1 市场调查方法与项目组织实施训练 7. 2 SWOT分析方法与能力训练 7. 3 市场调查报告写作能力训练第8章 项目开发、项目引进评估谈判、合同签订能力训练 8. 1 项目开发方案研究报告写作训练 8. 2 项目谈判、合同签订能力训练 8. 3 客户信用管理能力训练第9章 产品推销与终端渠道开发、维护、管理训练 9. 1 产品推销计划制订与实施能力训练 9. 2 终端渠道开发与提升销量能力训练 9. 3 忠诚客户培养与渠道维护管理训练第10章 商品陈列、导购活动训练 10. 1 焦点商品展示、堆头陈列方法训练 10. 2 卖场导购人员管理与技能训练第11章 公共关系活动的组织与实施训练 11. 1 记者招待会、新闻发布会的组织能力训练 11. 2 其他公共关系活动的组织与实施训练1 11. 3 其他公共关系活动的组织与实施训练2第12章 营业推广活动组织与实施训练 12. 1 价格折扣训练 12. 2 促销定价技巧训练 12. 3 主题活动组织实施训练第13章 广告活动的组织与实施训练 13. 1 广告文案的创意与写作训练 13. 2 广告预算策划的实训 13. 3 广告媒体的组合与发布计划制订训练第14章 网络营销、客户管理实战训练 14. 1 客户管理数据库的建立和使用训练 14. 2 企业网页的设计、建立、使用训练 14. 3 大客户的开发、维护与管理训练主要参考书目 (收起)

[营销综合实训_下载链接1](#)

标签

评论

[营销综合实训_下载链接1](#)

书评

[营销综合实训_下载链接1](#)