

《市场营销学》

图书基本信息

书名：《市场营销学》

13位ISBN编号：9787543222736

出版时间：2013-9

作者：卡尔·麦克丹尼尔 (Carl McDaniel), 查尔斯·W.兰姆 (Lamb C.W.), 小约瑟夫·F.海尔 (Hair J.F.Jr.)

页数：655

译者：时启亮, 朱洪兴, 金玲慧

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《市场营销学》

内容概要

由美国著名营销学专家麦克丹尼尔、兰姆和海尔共同编写的《市场营销学》是一部在欧美高校广为使用的优秀教材，其受欢迎程度并不次于科特勒主编的同类市场营销学教科书。《市场营销学》（第11版）主要由七部分内容构成，分别是营销世界简介、分析营销机遇、产品决策、分销决策、促销和沟通决策、价格决策和技术驱动的营销活动。同前几版相比，《市场营销学》（第11版）的内容更加丰富，更加适宜教师和学生使用。作者几乎对每一章的内容都进行了精心的修改，而且具体修改的地方都在序言中清晰地做了说明。

《市场营销学》

作者简介

作者：（美国）卡尔·麦克丹尼尔（Carl McDaniel）（美国）查尔斯·W.兰姆（Lamb C W.）（美国）小约瑟夫·F.海尔（Hair J.F.Jr.）译者：时启亮 朱洪兴 王慧

卡尔·麦克丹尼尔（Carl McDaniel），亚利桑那州立大学博士、得克萨斯州大学阿林顿分校的市场营销学教授。自1976年起，他一直担任该校市场营销学系系主任，并多次获得杰出教学奖。麦克丹尼尔先生还一直担任贝尔电话公司西南分公司的销售部经理一职。目前，他是得州北部高等教育指导委员会的委员。

小约瑟夫·F.海尔（Hair J.F.Jr.），是路易斯时安那州立大学阿尔文·C.科普兰（Alvin C.Copeland）学院的名誉院长，企业家精神研究院院长。他曾是密西西比大学菲尔·B.哈丁（Phil B.Hardin）市场营销学院的院长。多年来一直为本科生和研究生讲授市场营销学及营销研究课程。

查尔斯·W.兰姆（Lamb C W.），得州基督教大学M.J.尼利商学院市场营销学教授。从1982年到1988年，以及从1997年至2003年，先后两次担任市场营销学系主任一职。目前，为信息系统和供应链管理系主任，以及市场营销学学术委员会主任。编写或参与编写十余本关于市场营销学的教科书以及文献选编。

《市场营销学》

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：www.tushu000.com