

《营销师国家职业资格培训教程-高级营》

图书基本信息

书名：《营销师国家职业资格培训教程-高级营销师-国家职业资格一级》

13位ISBN编号：9787304035860

10位ISBN编号：7304035862

出版时间：2006-8

出版社：中央广播

作者：中国就业培训技术指导中心

页数：323

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

《营销师国家职业资格培训教程-高级营》

内容概要

《高级营销师:国家职业资格1级》：《营销师国家职业资格培训教程》。《营销师国家职业资格培训教程》内容突出了“以职业活动为导向，以职业能力为核心”的指导思想，结合了最新的市场营销理论与实践。结构针对营销师职业活动的领域，按照模块化设计，分营销师基础知识、营销员(国家职业资格五级)、高级营销员(国家职业资格四级)、助理营销师(国家职业资格三级)、营销师(国家职业资格二级)、高级营销师(国家职业资格一级)进行编写。其中，《营销师基础知识》是各级别营销师的必修部分，不分等级。这部分内容的编写既本着科学、系统、规范、实用的原则，又注意保证知识的广度和深度。专业用语规范，语言简练易懂。其他五个级别均按照《标准》的要求，分别编写不同等级营销师应掌握的专业知识和能力要求，保证了不同等级的实际操作程序的规范统一，使学员所学技能在实际运用中更具有针对性、实用性和可操作性。《教程》不仅是用于营销人员的培训教材，而且是营销师的职业技能鉴定推荐用书，还可作为营销从业人员的自学用书。

书籍目录

- 第一章 市场分析
 - 第一节 市场调研
 - 第二节 国际市场分析
- 第二章 营销策划
 - 第一节 制定营销规划
 - 第二节 产品策划
 - 第三节 渠道策划
 - 第四节 市场推广策划
 - 第五节 网络营销策划
- 第三章 客户管理
 - 第一节 客户服务管理
 - 第二节 客户信用管理
 - 第三节 客户关系管理
 - 第四节 商务谈判的组织与管理
- 第四章 团队建设
 - 第一节 制定销售人员战略规划
 - 第二节 甄选销售人员
 - 第三节 激励销售人员
 - 第四节 建立销售人员的薪酬制度
- 参考文献

《营销师国家职业资格培训教程-高级营》

编辑推荐

《营销师国家职业资格培训教程：高级营销师（国家职业资格1级）》不仅是用于营销人员的培训教材，而且是营销师的职业技能鉴定推荐用书，还可作为营销从业人员的自学用书。

精彩短评

- 1、内容比较全面，正在研读中，希望对自己有帮助，提升工作水平。
- 2、质量还可以，给个好评吧
- 3、正版，货发的也快。
- 4、da bu dao na ge xiao guo
- 5、货真价实，感觉很好
- 6、舒适新印的，老版本，估计明年换新教材了
- 7、书还是很好滴！
- 8、粗略看了一下，内容偏理论多
- 9、发票为何没随货到？
- 10、发货实在是太慢了。
- 11、值得营销人员学习的好书
- 12、一本提高技能好书，值得推荐
- 13、国家职业资格考试用书，挺好的，已经通过考试了，要参加培训的哟。
- 14、物流把装订线那里压断了，2cm的裂痕！
- 15、中规中矩，没啥特别的有点，一般
- 16、之前学过，考试内容全为书上内容，这次帮朋友买的
- 17、写的。很好很详细

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