

# 《职校生创业指导》

## 图书基本信息

书名：《职校生创业指导》

13位ISBN编号：9787302239833

10位ISBN编号：7302239835

出版时间：2011-4

出版社：清华大学出版社

页数：143

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《职校生创业指导》

## 内容概要

《职校生创业指导》内容包括创业酝酿阶段、体验阶段、筹划阶段、准备阶段和开业初期的工作以及创业者的财务管理、必备的推销能力和营销知识等内容。将学生创业分为这五个阶段是本教材理论上的创新，可以满足职业院校学生毕业后创业的基本理论需要。《职校生创业指导》的内容以实用为主，不仅针对性和可操作性较强，而且理念先进。《职校生创业指导》适合作为职业院校创业指导的公共课教材，也可作为普通读者自主创业的自学读物。

## 书籍目录

### 第一章概述

#### 第一节创业与创业意义

#### 第二节创业政策与学生创业风险

### 第二章酝酿阶段

#### 第一节创业的目的

#### 第二节个人创业的特点

#### 第三节创业者条件

#### 第四节创业的准备

#### 第五节选择创业项目

#### 第六节加盟连锁

#### 第七节创业团队

#### 第八节制订开业计划

### 第三章体验阶段

#### 第一节体验的意义

#### 第二节体验的内容

#### 第三节网上开店

#### 第四节校园创业实践

### 第四章筹划阶段

#### 第一节制订开业计划

#### 第二节市场调查

#### 第三节制订营销工作计划

#### 第四节制订损益计划

#### 第五节计算开业所需的流动资金

#### 第六节编制商业计划书

#### 第七节制订筹集开业资金的计划

### 第五章准备阶段

#### 第一节确认开业程序

#### 第二节确定公司或商店名称

#### 第三节确定公司或商店的位置

#### 第四节经营准备

#### 第五节办理工商企业登记手续

### 第六章开业初期的工作

#### 第一节筹集资金

#### 第二节制定企业发展中长期规划

#### 第三节预防企业发展过程中的危机

#### 第四节扩大生意场上的人脉

#### 第五节在公司内部建立管理制度

#### 第六节员工的使用与管理

#### 第七节创业者自身能力的提高

### 第七章创业者的财务管理

#### 第一节必备的财务知识

#### 第二节亲自记四种账

#### 第三节必须看懂三个报表

#### 第四节如何与银行打交道

### 第八章创业者必备的推销能力

#### 第一节寻找客户

#### 第二节谈判技巧

第三节与同行竞争

第四节签订合同

第五节处理客户的投诉和索赔

第六节回收货款

第七节了解客户信用

第九章创业者必备的营销知识

第一节市场购买行为分析

第二节市场调研与预测

第三节目标市场营销

第四节产品策略

第五节定价策略

第六节渠道策略

第七节促销组合策略

# 《职校生创业指导》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)