

《营销模拟实训教程》

图书基本信息

书名：《营销模拟实训教程》

13位ISBN编号：9787313026422

10位ISBN编号：7313026420

出版时间：2001-3

作者：李善山

页数：491

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

《营销模拟实训教程》

内容概要

本书根据高职高等教育的特点，以模拟实训的方法为重要内容，系统介绍了营销人员工作流程中的必备技能：市场调研方法、市场信息分析、市场预测、公关活动策划、商务谈判技巧、推销技巧、广告策划与制作、经济合同的订立和争议的解决、营销财务结算、网上营销操作、网站经营管理、销售管理。本书融入了现代科技方法手段，如信息技术、网络技术等，以适应现代市场的需要。同时，还结合全国推销员资格考试的技能考核要求，对内容作了较为合理的安排。因此，本书既可以作为高等高专营销专业的教材，又可以供广大销售人员作为技能实训的教材，还可以作为全国推销员资格考试技能的参考用书。

《营销模拟实训教程》

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