市场营销专业主要课程

市场营销专业的主要课程、课程的主要内容、教学要求如下表所示：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **主要课程** | **主要内容** | **教学要求** |
| 市场调查与分析 | 市场调研的流程、市场调研方法、调查问卷和抽样设计、调查数据的统计分析、市场预测的理论和基本方法、市场调研报告的写作等。 | 使学生能够进行市场分析、市场预测和市场决策，并运用这些分析进行产品营销改进 |
| 市场营销策划 | 市场营销策划流程、4p策划，策划书的编写。 | 掌握市场营销策划基本原理和方法，能在调研基础上运用营销策划方法 |
| 商务谈判 | 制定谈判计划、谈判的原则、谈判的开局、谈判协调、价格谈判、谈判结束等内容。 | 了解谈判的主要原则与模式，掌握商务谈判中的的技巧和策略 |
| 管理学 | 管理的发展历史、管理的计划、组织、领导、控制四大职能。 | 掌握管理学基本原理、工具和方法，懂得运用相关知识和方法，来解决现实中的问题。 |
| 客户关系管理 | 客户关系管理的作用，客户关系管理的技巧和策略，常见客户关系管理系统及其功能 | 能较好地解决客服问题，提升客户价值，能进行交易促成和客户关系维护。能完成用户数据分析和处理。 |
| 创业思维与训练 | 创新创业能力，发散思维、流量思维、用户思维、逆向思维、粉丝思维、检核表法、组合法、移植法、求异思维、联想思维、服务意识、创业技巧等。 | 提高学生的创新意识和创新能力，具备灵活的思维，改善创业运作思维，掌握网络营销创业的思维方式与方法。 |

如有调整，以最新为准。