

信息化商务秘书考试大纲（八）市场营销学 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/59/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BF\\_A1\\_E6\\_81\\_AF\\_E5\\_8C\\_96\\_E5\\_c39\\_59220.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/59/2021_2022__E4_BF_A1_E6_81_AF_E5_8C_96_E5_c39_59220.htm) 市场营销学 201、市场营销概论 重点1、掌握营销观念的转变，五种观念的比较 2、市场营销环境了解2、市场营销的宏微观环境及其对策 3、购买者行为分析重点3、掌握影响消费者购买行为的主要因素，了解购买者的决策过程。 4、市场营销调研与预测 了解4、掌握调研程序及方法，了解预测方法 5、目标市场营销 重点5、了解市场细分，掌握市场选择和定位 6、产品策略 重点6、了解产品整体概念，掌握产品组合和产品的生命周期 7、定价策略重点7、了解影响产品定价的主要因素，掌握定价的方法。 8、分销策略 了解8、了解分销渠道的类型及管理 9、促销策略 掌握 9、掌握促销组合 10、市场营销的计划、执行和控制 了解 10、了解市场营销的计划、执行和控制 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)