

电子商务考试的专业课程介绍 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_64018.htm

1.市场营销 本课程向考生介绍市场营销在商务中的目的和过程，其主要内容包括：（1）市场营销介绍；（2）市场研究；（3）产品定价与促销；（4）产品销售与分销渠道；（5）消费者行为；（6）顾客管理与售后服务。通过本课程学习考生应能够做到：解释销售与市场营销的区别；认识到营销产品与营销服务的区别；解释市场研究的重要性；描述与实施一系列市场研究方法；理解影响决策的一系列因素；描述与解释产品生命周期；针对各种商业形势采用广告与定价战；描述各种商业形势采用广告与定价战略；描述各种零售方式；说明存货控制的重要性并叙述存货控制系统的要点；应用产品分销渠道和储存方法的主要原则；解释影响消费者购买行为的因素；处理消费者投诉和其他有关顾客管理方面的问题。

2.国际贸易实务 本课程提供给考生一个对国际贸易的总体视角和一些国际贸易实务中的具体细节，其主要内容包括：国际贸易的背景；国际贸易法的主要方法；商业计划与国际贸易战略；进出口程序与履约。通过学习本课程，考生应能够做到：了解国际贸易发生的具体情况；当不同国家做生意时，应认识到适应商业与市场营销策略及方法的必要性；描述国家贸易的变化模式；说明主要贸易国家、贸易集团和地区性贸易集团的发展变化；贯彻政治、经济、社会、文化与技术相结合的分析方法；描述政府在国际贸易与各种贸易团体及协定中的作用；叙述国际贸易法的主要方面；描述出口程序及相关各方的作

用。3.商务交流 本课程目标是使考生掌握、提高在商务与金融活动中所必备的交流知识和交流技巧，其主要内容有：

(1) 交流过程；(2) 群体交流；(3) 演讲技巧应用；(4) 有效的商务文件；(5) 视图交流；通过学习本课程，考生应能够做到：(1) 理解交流的基本原理，充分认识有效的交流在商务和金融活动中的重要性；(2) 利用各种通讯工具与目标听众进行有效交流；(3) 掌握组织和参加会议的技巧；(4) 准备报告和其他书面交流材料的专用技术；(5) 掌握演讲技巧、倾向技巧、非语言交流技巧；(6) 运用表格、图形及视觉辅助设施准备和有效演示统计信息和数据；(7) 运用现代信息技术进行有效的商务交流。

4.市场信息学 本课程是电子商务专业(专科)的专业基础课。本课程内容主要包括：(1) 信息的基本概念，包括信息、信息特征、信息度量、信息生命期、信息作用、组织中的信息资源等。(2) 市场信息，包括市场营销信息、产品信息、调查与分析、促销、客户与服务等。(3) 信息处理与信息技术，包括信息的收集、加工、存储、传递、使用、信息处理设备、信息组织、信息编码技术等。(4) 信息系统，包括信息系统概念、类型、作用。(5) 信息资源的开发，包括调查、分析、开发、管理等。(6) 应用与发展，包括信息的深层开发、市场信息与知识管理、知识发现等。通过本课程学习，考生应做到：(1) 掌握信息的概念，理解信息的基本特征、信息度量方法、信息的价值和作用，了解信息生命期，掌握主要市场信息的特征和类型，理解市场信息的作用和特点。(2) 掌握信息处理诸方面的内容，理解信息处理设备的特点和功能，了解主要设备的结构，理解信息的

编码技术，理解不同信息系统的功能与作用。（3）掌握基本的信息资源开发技术，理解如何运用信息分析和解决市场问题，了解信息的最新技术。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