

# 长春师范大学成人高考（函授）专升本市场营销报名时间流程课程介绍

产品名称	长春师范大学成人高考（函授）专升本市场营销报名时间流程课程介绍
公司名称	长春一成教育集团有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长春市高新开发区越达路超达双德工业园区12号楼（注册地址）
联系电话	0431-88007716 18686548375

## 产品详情

名称：市场营销

主考院校：长春师范大学

学历层次：专升本

学制：2.5年

收费方式：报名的时候只需交报名考试费，学费是考上之后交。

报名流程：

第1步：1月-8月底联系招生办老师提交报名材料并领取考前培训辅导课程和考试复习资料

第2步：登录考前学习平台学习入学考试培训课程，并反复多看以及练习招生老师发放的模拟试卷。

第3步：预计9月中旬左右网上（现场）进行考试资格审核，审核通过后等待打印准考证，然后参加入学考试。

市场营销介绍：

1、本培养具备管理、经济、法律、市场营销等方面的知识和能力，能在企、事业单位及从事市场营销与管理以及教学、科研方面工作的工商管理学科专门人才。

## 2、背景

市场营销（Marketing）又称为市场学、市场行销或行销学。简称“营销”，台湾常称作“行销”；是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。

它包含两种含义，一种是动词理解，指企业的具体活动或行为，这时称之为市场营销或市场经营；

另一种是名词理解，指研究企业的市场营销活动或行为的学科，称之为市场营销学、营销学或市场学等。

### F主要过程

- （1）机会的辨识（opportunity identification），包括市场调查、市场分析、生产决策、市场定位等；
- （2）新产品开发（new product development），包括新产品的研发、新产品的生产等；
- （3）对客户的吸引(customer attraction)，包括营销策划、品牌推广、市场宣传、产品展示、洽谈签约等；
- （4）订单执行（order fulfillment），包括产品供应、发货运输、货款结算等；
- （5）保留客户，培养忠诚(customer retention and loyalty building)，包括售后服务、定期回访等。

这些流程都能够处理得好的话，营销通常都是成功的。如果哪个环节出了问题，企业就会面临生存危机。

### 涵义

第1、市场营销分为宏观和微观两个层次。宏观市场营销是反映社会的经济活动，其目的是满足社会需要，实现社会目标。微观市场营销是一种企业的经济活动过程，它是根据目标顾客的要求，生产适销对路的产品，从生产者流转到目标顾客，其目的在于满足目标顾客的需要，实现企业的目标。

第2、市场营销活动的核心是交换，但其范围不于商品交换的流通过程，而且包括产前和产后的活动。产品的市场营销活动往往比产品的流通过程要长。现代社会的交易范围很广泛，已突破了时间和空间的壁垒，形成了普遍联系的市场体系。

第3、市场营销与推销、销售的含义不同。两者包含的内容也不同，市场营销包括市场研究，产品开发，定价，促销，服务等一系列经营活动。而推销，销售仅是企业营销活动的环节或部分，是市场营销的职能之一，不是重要的职能。

第4、市场营销学是一个完整的体系。企业要从整体的角度和战略的高度来谋划营销方案，在深入的市场分析和准确的市场定位基础上，制定营销方案。营销策略与策略之间要相互匹配，通过营销策略的组合，谋求整体效果的优。

第5、营销活动贯穿于企业活动的全过程。市场营销不是企业某一方面的活动，而是贯穿于企业经营活动的全过程；也不只是营销部门的事情，而是整个企业的事情。因此，企业要树立全员营销的概念。

## 3、主要课程

管理学、微观经济学、宏观经济学、管理信息系统、统计学、运筹学、会计学、财务管理、市场营销、经济法、消费者行为学、消费心理学、国际市场营销、市场调查、基础会计、金融概论、企业销售策划

、商业银行实务、人力资源管理学、市场调查与预测、分销渠道管理、银行营销、服务营销、客户关系管理、定价管理、现代推销技术、营销创新、广告理论与实务、财政与税收、公共关系学、广告沟通、促销管理以及商务礼仪和商务谈判等。

#### 4、就业去向

##### 就业简介

市场毕业生可以从事市场调研、营销策划、广告策划、市场开发、营销管理、推销服务和教学科研等工作。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才。根据我国有关资料统计，从20世纪80年代中期至今，我国企业界自办或协办的人才交流会约两千多场次，而每一次的人才交流会上，市场营销人员都是受欢迎、供不应求的人才，随着市场竞争的日趋激烈，这种势头在未来将越来越猛烈。

相近工商管理、基础会计、财务管理、管理学基础，市场营销学、市场调查与预测、市场营销策划、商务谈判、人力资源管理、经济学基础、商品学、统计学、电子商务、物流管理、国际商务、客户关系管理等。

##### 就业岗位

营销业务管理员、营销方案策划员、企业市场调查分析员、企业销售代表、客户服务管理员等。

#### 5、发展前景

市场营销学是经济管理类中比较实用的类型，在市场经济逐步完善的，对于作为独立经济实体的企业、公司，如果没有的营销人才，以科学、现代化的营销手段来“做生意”，肯定无法在竞争激烈的市场中生存。市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才，但由于培养的高素质营销人才数量一直跟不上，所以拥有实际营销能力的毕业生供不应求。但自身实际营销能力较差的毕业生在职场生存较为困难。

市场营销 (Marketing)又称为市场学、市场行销或行销学。简称“营销”，台湾常称作“行销”；是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，已获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。它包含两种含义。一种是动词理解，指企业的具体活动或行为，这是称之为市场营销或市场的经营；另一种是名词理解，指研究企业的市场营销的活动或行为的科学，称之为市场营销学、营销学或市场营销学等。美国市场营销协会的定义是：营销是创造、沟通与传送价值给顾客，及营销顾客关系以便让组织与其利益关系人收益的一种组织功能与程序。市场营销是个人和集体通过创造产品和价值，并同别人进行交换，以获得其所需之物的一种社会和管理过程。