



新概念教材

中等专业(职业)学校市场营销专业教材新系

财政部推荐

全国商业职业教育教学指导委员会推荐

全国商业中专教育研究会 组织编写
全国商贸中专学校市场营销专业研究会

商品推销实务

徐育斐 主 编
曹先海 副主编



东北财经大学出版社

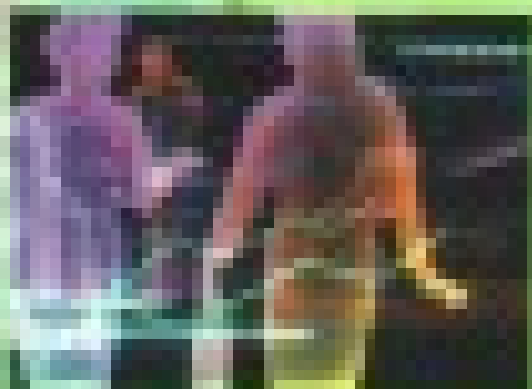


教育部《中等职业学校教学大纲》指定教材
教育部《中等职业学校教学大纲》指定教材

中等职业学校文化课教材
《中等职业学校教学大纲》指定教材

商品推销实务

第1版



人民邮电出版社

中等专业（职业）学校市场营销专业教材新系

DUFEP 新概念教材

财政部推荐

全国商业职业教育教学指导委员会推荐

全国商业中专教育研究会
组织编写
全国商贸中专学校市场营销专业研究会

商品推销实务

徐育斐 主 编

曹先海 副主编

东北财经大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商品推销实务/徐育斐主编. - 大连: 东北财经大学出版社, 2000.7

中等专业 (职业) 学校市场营销专业教材新系

ISBN 7-81044-663-0

I. 商… II. 徐… III. 推销-专业学校-教材

IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 12907 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

网 址: <http://www.dufep.com.cn>

读者信箱: dufep@mail.dlptt.ln.cn

丹东印刷厂印刷 东北财经大学出版社发行

开本: 850×1168 毫米 1/32 字数: 213 千字 印张: 9 1/8

印数: 1—6 000 册

2000 年 7 月第 1 版

2000 年 7 月第 1 次印刷

组稿: 许景行

责任编辑: 许景行 赵守信

责任校对: 刘铁兰

封面设计: 张智波

版式设计: 吴 伟

定价: 12.00 元

“中等专业（职业）学校市场营销专业教材新系”

编写委员会

顾问

何永祺 中国高等院校市场学研究会原会长，中国市场学会、中国高等院校市场学研究会顾问，暨南大学经济学院教授

罗国民 中国高等院校市场学研究会会长，中国市场学会副会长，广东商学院院长，教授

乔正康 全国中等职业教育教学指导委员会委员，全国商业中专教育研究会会长，全国商业中专教育研究会教材建设研究委员会主任，上海市商业学校原校长，高级讲师

主任

方光罗 全国商业职业教育教学指导委员会委员，全国商业中专教育研究会理事，全国商业中专教育研究会学术委员会主任，全国商业中专教育研究会教材建设研究委员会文科编审委副主任，全国商贸中专学校市场营销专业研究会会长，安徽商业职工大学校长，安徽省商业学校校长，副教授

副主任

黄荣生 全国商业中专教育研究会教材建设研究委员会委员，全国商贸中专学校市场营销专业研究会副会长，广西烹饪学校副校长，副教授

许景行 中国高等院校市场学研究会理事，全国商业职业教育

教学指导委员会委员，全国商业中专教育研究会教材建设研究委员会顾问，东北财经大学出版社副社长、副总编，编审

委 员 (按姓氏笔划排列)

叶惠民 全国商业中专教育研究会副会长，新疆商业学校校长，高级讲师

杜明汉 全国商业中专教育研究会理事，全国商贸中专学校市场营销专业研究会副会长，山西财贸学校校长，高级讲师

李建成 全国商贸中专学校市场营销专业研究会副会长，上海市物资学校副校长，高级讲师

胡景明 全国商贸中专学校市场营销专业研究会副会长，河南省经济贸易学校副校长，高级讲师

推 荐 说 明

由全国商业中专教育研究会、全国商贸中专学校市场营销专业研究会组织编写的本套教材，体现了我国社会主义市场经济体制下关于市场营销的各项方针、政策，教材结构比较严谨、合理，内容具有一定的思想性、先进性和实用性。经审阅，我们同意将其作为财政部推荐教材出版，推荐给全国中等专业（职业）学校使用。

财政部教材编审委员会

推 荐 说 明

本书是全国中等专业（职业）学校通用教材，经审定，同意作为我会推荐教材出版。书中不足之处，欢迎读者批评指正。

全国商业职业教育教学指导委员会

编 审 说 明

为适应社会主义市场经济体制的要求，满足中等专业（职业）学校教育改革与发展对新教材的需要，我会相继组织编写面向 21 世纪、具有“换代型”性质的公共课和市场营销、餐旅服务与管理、会计、计算机应用与管理等专业的“教材新系”。新教材认真贯彻全国教育工作会议精神，具体落实教育部《面向 21 世纪教育振兴行动计划》中提出的“职业教育课程改革和教材建设规划”，着眼于 21 世纪初我国大、中、小型企业诸多岗位群的最新现实需要，以培养中等应用型专业人才为目标，依照“以素质为基础、以能力为本位，注重创新意识与创新能力培养”的原则，简化了知识要点的陈述，增加了图、表和典型个案的比例，强化了知识的应用性、针对性和技能的可操作性，体现了我国中等专业（职业）学校新时期教育的特点。

《商品推销实务》是“中等专业（职业）学校市场营销专业教材新系”中的一本，经审定，现同意将其作为我会统编教材出版。

本书是全国商业中专教育研究会会员学校必用教材，也可供新时期我国各类中等专业（职业）学校（包括普通中专、职业中专、职业高中、电视中专和成人中专等）选用，还可作为业务岗位培训教材和企业管理人员的自学读物。

全国商业中专教育研究会教材建设研究委员会

总 序

市场营销理论在中国的传播、研究和应用，同改革开放政策的逐步实施与深化紧密联系在一起。自 20 世纪 70 年代末，学者们引进西方（主要是美国）市场营销理论 20 年来，市场营销理论与实践在中国大致经历了三个发展阶段。

第一阶段是导入与传播阶段（70 年代末到 80 年代中期）。其标志性事件有四个：一是引进西方营销学专著，如斯蒂尔的《市场营销概念》、菲利普·科特勒的《市场营销原理》和《市场营销管理》等。二是高校开设市场营销课程，如中国人民大学自 1979 年开设市场营销课程，并很快成为财经管理类专业公共课。三是设在大连工学院（现大连理工大学）的企业管理培训中心开设了市场营销师资培训课程，由美国的营销学教授系统介绍当代营销理论，在大约 3 年多的时间内培训了上百名中国高校营销学教师。四是由香港中文大学闵建蜀教授发起的全国范围内的营销学讲演。在 80 年代初，一些国内外营销学家向各类企业进行了上千次讲演，广泛地宣传普及现代营销理论，有力地促进了现代营销理论在中国的传播，对中国市场营销学的建立产生了重要影响。

第二阶段是现代营销学的研究与应用阶段（80 年代中期到 90 年代中期）。其标志性事件有三个：一是高校纷纷设立市场营销专业，成立市场营销教研室和研究中心，开设了专科、本科和硕士课程。此间，在高校尤其是重点院校涌现出一批学有专长、

富有影响的营销学教授，如中国人民大学的邝鸿教授、陕西财经大学的贾生鑫教授、暨南大学的何永祺教授、云南财贸学院的吴健安教授、武汉大学的甘碧群教授、上海财经大学的梅汝和教授、广东商学院的罗国民教授等。二是在全国各地普遍建立了市场营销的社会团体，特别是成立了中国市场学会和中国高等院校市场学研究会。这些团体的建立及其开展的学术研讨与交流，不仅有力地促进了营销理论的传播与研究，而且促进了营销理论的广泛应用。三是出版了一大批现代营销专著和教材。据不完全统计，这个阶段出版的教材有80多种，既满足了教学的需要，也指导了营销实践活动。

第三阶段是现代营销理论在中国的发展阶段（90年代中期以来）。其标志性事件有五个：一是1995年6月22日至25日，由中国人民大学、加拿大麦吉尔大学、康克迪亚大学联合发起的“第五届市场营销与社会发展国际会议”在北京成功举行。来自36个国家和地区的230名专家、学者就市场营销领域的重要问题进行了探讨和交流，我国有30多位学者撰写的学术论文收入本届会议论文集，有6位学者荣获优秀论文奖。当时任国务院副总理的朱镕基在百忙中会见了部分外国学者，表达了中国政府对本届国际会议及市场营销的重视与支持。二是“市场营销”概念正式进入政府文件，市场营销实践得到党和国家领导人的高度重视。1996年3月，第八届全国人民代表大会第四次会议通过的《中华人民共和国国民经济和社会发展“九五”计划和2010年远景目标纲要》（以下简称《纲要》）就市场营销问题作了许多重要论述。《纲要》明确指出，国有企业要按照市场需求组织生产，“搞好市场营销，提高经济效益”。《纲要》还指出，要积极发展“代理制、连锁经营等新的营销方式”，“建立科研、开发、

生产、营销紧密结合的机制”等。《纲要》在谈到国际市场营销时指出，要“积极参与和维护全球多边贸易体系，发展双边和多边贸易，相互促进，实现市场多元化。在巩固提高传统市场占有率的基础上，大力开拓新市场，拓展出口渠道”。这是自市场营销学引入中国以来第一次在政府文件中出现的“市场营销”字眼，对营销问题进行这样多的阐述也是前所未有的。1999年8月12日，江泽民总书记在“东北和华北地区国有企业改革与发展座谈会”上所作的题为《坚定信心，深化改革，开创国有企业发展的新局面》的讲话中指出：“加强企业发展战略管理，关键是要根据不断变化的市场要求，抓住发展战略、技术创新战略和市场营销战略这些重点环节。”这就把市场营销战略摆到了与发展战略和技术创新战略并驾齐驱的位置上，再一次表明了党和政府对市场营销在社会主义市场经济发展中的作用的重视。这期间，国家人事部出台了营销职称系列，国家经贸委提出了《关于加强国有企业市场营销工作的意见》等，都有力地推动了营销实践的发展。三是涌现出一批营销成功的中国企业。如长虹、海尔、小天鹅、荣事达等著名企业通过借鉴国外市场营销理论和经验，结合中国国情和企业实际，创造出独具中国特色的、成功的营销经验，在国内企业中产生了强烈的反响。四是培养高层营销管理人才。国家通过不同途径，培养以工商管理硕士（MBA）为代表的高级专门化人才，其中以市场营销为研究方向的MBA尤其受到企业界的欢迎。五是理论研究深入发展，并取得丰富成果。此间，一方面中国大量出版了最新版本的美营销学各种原版著作，翻译了其中具有深刻影响的代表作；另一方面中国营销学家也开始研究与探讨90年代末的营销新理论，如“中国人民大学市场营销系列教材”、“新概念营销丛书”、“派力营销思想

库”等。后面这些营销学教材和专著超越了单纯介绍现代营销理论的做法，开始注意与国际接轨，走上具有个性的营销学理论研究道路，理所当然地受到企业界与学术界的高度重视，从而也标志着中国市场营销理论发展进入了一个新的阶段。

随着市场营销理论在中国的传播、研究、应用和发展，中等专业学校从80年代中期起在经管类专业开设市场营销课程。90年代初，商贸类中等专业学校开始设置并迅速发展市场营销专业。据统计，1997年初，原国内贸易部系统的111所商业中专学校，几乎都开设了市场营销专业，其在校生规模达1.8万人，占在校生总数13.8万人的13%。不少中专学校成立了市场营销教研室。为了加强市场营销专业教学交流与研究，在原国内贸易部助理巡视员、职业教育处处长宿敏同志的倡导与支持下，于1996年12月成立了商贸中专学校市场营销专业研究会，旨在促进市场营销专业教学交流、专业建设和教材建设。

中等专业学校设置市场营销专业和开设市场营销课程促进了市场营销专业的教材建设，一批适合中等专业（职业）学校的教材纷纷出版。其中，分别由温州商业学校高级讲师胡志勇和浙江贸易学校高级讲师杨如顺主编的《市场营销学》，特别是原国内贸易部教育司组织编写、由中国商业出版社出版的市场营销专业教材11本，在中等职业教育领域中颇具影响。

1998年初，因引进“哈佛商学院案例教程”等世界权威经管类教材而崭露锋芒的东北财经大学出版社，正借势而动，开始酝酿策划“有中国特色的、面向21世纪的高、中等学校财经管理类教材”。该社“换代型”教材的倡导、研究与策划者之一，现任副社长、副总编的许景行编审，主动就开发新型教材事宜与我们沟通，其总体构想可谓与我们殊途同归。在这种情况下，全

国商贸中专学校市场营销专业研究会会长、安徽省商业学校方光罗校长与原国内贸易部中等职业教育教材建设委员会副主任、全国商业中专教育研究会会长、上海市商业学校乔正康校长，分别代表全国商贸中专学校市场营销专业研究会和全国商业中专教育研究会，同意与东北财经大学出版社合作，组织开发面向 21 世纪，符合社会主义市场经济要求和中等专业（职业）学校改革与发展需要的市场营销专业新系列教材（简称“教材新系”），成立了编写委员会，拟订了编写方案，在全国商业、粮食、物资系统的近 200 所中专学校中遴选了近百名教师，投入 24 本教材的编写。其中，属于“中等专业（职业）学校市场营销专业教材新系”的有《市场营销学》、《商品学概论》、《商品流通企业经营》、《贸易谈判》、《商品推销实务》、《市场调查与预测》、《国际贸易实务》、《现代企业定价学》、《广告原理与实务》、《营销心理学》、《零售学》、《超级市场营销》、《商务沟通》和《电子商务》；纳入“中等专业（职业）学校公共课教材新系”的有《经济学基础》、《计算机应用基础教程》、《统计知识》、《计算技术》、《财政与金融知识》、《企业财务会计知识》、《中国经济地理》、《公共关系学》、《现代商务礼仪》、《实用演讲与口才》和《通用书法》。

根据中等专业（职业）学校市场营销专业的要求，“中等专业（职业）学校市场营销专业教材新系”的编写力求体现如下特点：

1. 贯彻由传统的计划经济体制向社会主义市场经济体制根本性转变和由“粗放型经济增长方式”向“集约型经济增长方式”根本性转变的思想，适应社会主义市场经济体制下大、中、小型企业的市场营销诸多岗位群的现实需要，注意探索、总结、吸收我国市场营销的特点和经验，对学生传授“必需、有用、够

用”的市场营销基本理论和基础知识。

2. 围绕中等专业(职业)学校培养目标,坚持以提高学生整体素质为基础,以培养学生市场营销综合能力特别是创新能力和实践能力为主导,确立专业课程新体系和教材内容新体系,如增设《超级市场营销》、《电子商务》和《零售学》等新教材,各门课程教材都注意反映市场经济发展的新内容和具最新时效性的新方法。

3. 自觉摒弃中等专业(职业)学校教材以理论知识为核心,以原理、范畴、概念分类为主线,以“从知识要点到知识要点”的泛泛陈述为章节结构的传统做法,简化理论知识的阐述,适当增加图、表、例和典型个案等栏目的内容比例,强化知识的应用性、可操作性和中等专业(职业)学校教育的特色。

4. 力求准确阐述基本概念、基本原理和基本方法,充分吸收国内外反映本学科最新进展的知识和研究成果,科学地借鉴高校、中专先前教材建设中的成功经验和有关资料,兼顾基本理论、基础知识和实践性教学两个方面,以强化教材的科学性、先进性和适应性。

改革既是一项系统工程,又是一个过程。教材的改革也是如此。组织近百人参加,又要在限定时间内完成新教材的编写任务,确实是一件不容易的事。本“教材新系”的现稿只是一种阶段性的初步成果,其“换代型”目标的进一步实现,尚有赖广大专家、作者和读者们关怀与支持下的修订。

本套教材的编写和出版得到全国中等职业教育教学指导委员会领导和专家们的鼓励与支持。中国高等院校市场学研究会原会长,中国市场学会、中国高等院校市场学研究会顾问,暨南大学经济学院何永祺教授和中国高等院校市场学研究会会长,中国市

场学会副会长，广东商学院院长罗国民教授，也都在百忙中欣然同意担任本“教材新系”编写委员会的顾问，并对教材编写提出了许多宝贵意见。在此，我们谨向他们表示深深的谢意。

“中等专业（职业）学校市场营销专业教材新系”
编 写 委 员 会

前 言

随着社会主义市场经济体制的逐步确立,我国的社会生产力得到了进一步提高,商品供应也日益丰富,买方市场的格局已经形成。企业要在激烈的市场竞争中求得生存和发展,除了按照市场需求组织生产外,还必须组织有效的销售,才能使产品尽快地进入市场,实现经营目标。为此,需要造就一支专业化的营销队伍。以培养中等应用型营销专门人才为己任的中等专业(职业)学校市场营销专业要实现其培养目标,必须通过新型教材这一具有赋型机制的知识载体。

《商品推销实务》与“中等专业(职业)学校市场营销专业教材新系”中的其他教材一样,坚持面向 21 世纪,适应建立社会主义市场经济体制要求和中等专业(职业)学校教育改革与发展需要,立足于提高学生的整体素质,培养学生的商品推销能力,进行内容创新和形式创新。

本书系统而简要地阐述了商品推销与推销战略、推销信息的获得和应用、推销人员的素质及推销态度、推销程序及技巧、推销管理等内容。书中关于推销战略、推销信息的获得和应用以及推销管理等问题的阐述是以前中等专业(职业)学校教材所未涉及且非常重要的内容;在阐述形式上也改变了以往同类教材中以理论知识为核心,以原理、范畴、概念分类为主线的传统做法,尽量简化理论知识的阐述,适当增加图、表、例的比例,各章视内容不同设置了专论、典型案例、小结等栏目。这样有助于学生学习效果的提高和推销能力的培养,从而使本书形成了自己的特