**市场营销专业《技能考核》考试大纲**

**一、考试依据与目的**

本大纲以教育部中等职业学校市场营销专业教学指导方案，参考了市场营销行业相关考证及其相关培训机构等内容作为依据，结合中职学校的市场营销专业职业特点与技能要求，从实际出发，以考查考生市场营销专业相关专业知识及其职业技能为目的。

**二、命题的指导思想和原则**

本考试大纲是为中等职业技术学校市场营销等专业毕业生升入高等职业技术院校入学考试而制定的。重点考核学生对市场营销及相关技能的掌握水平，选拔出优秀学生进入我校继续学习。

**三、考试基本要求**

|  |  |
| --- | --- |
| **项目** | **要求** |
| 1.掌握业务洽谈技巧 | 语言流利、言简意赅、清淡自然，举止端庄 |
| 2.产品策略 | 能够对产品所处的生命周期阶段做出分析， 具有产品营销策略设计能力 |
| 3.价格策略 | 够对影响企业产品定价的因素进行分析，具有为不同生命周期阶段下的产品定价的能力 |
| 4. 促销策略 | 能够为企业产品撰写促销策略方案，具有制定产品广告策略的能力，能够使用公共关系工具开展促销活动 |

**四、考试范围**

（一）掌握业务洽谈技巧

1、如何与客户进行有效沟通；

2、业务沟通中有哪些技巧；

3、如何处理推销业务中的客户异议；

4、人员推销人员应具备的素质。

（二）产品策略

1、掌握产品整体和产品的生命周期的内涵；

2、掌握产品生命周期不同阶段的营销策略；

3、了解几种常用的新产品开发策略；

4、掌握基本的产品组合和包装策略。

（三）价格策略

1、分析影响企业产品定价的因素；

2、掌握三种基本的定价方法；

3、了解产品生命周期不同阶段的定价策略；

4、掌握常用的折扣与折让定价策略。

（四）促销策略

1、理解促销的内涵；

2、掌握促销组合的构成及相关因素；

3、掌握推销人员的甄选、培训；

4、掌握广告的媒体方式和广告策略。

**五、考试形式和试卷分数**

（一）考试形式：笔试+面试

（二）考试时间：60分钟

（三）分数设定：满分100分