

# 02325 《市场营销学》网络核心课导学方案

——陕西电大榆林分校 纪候芳

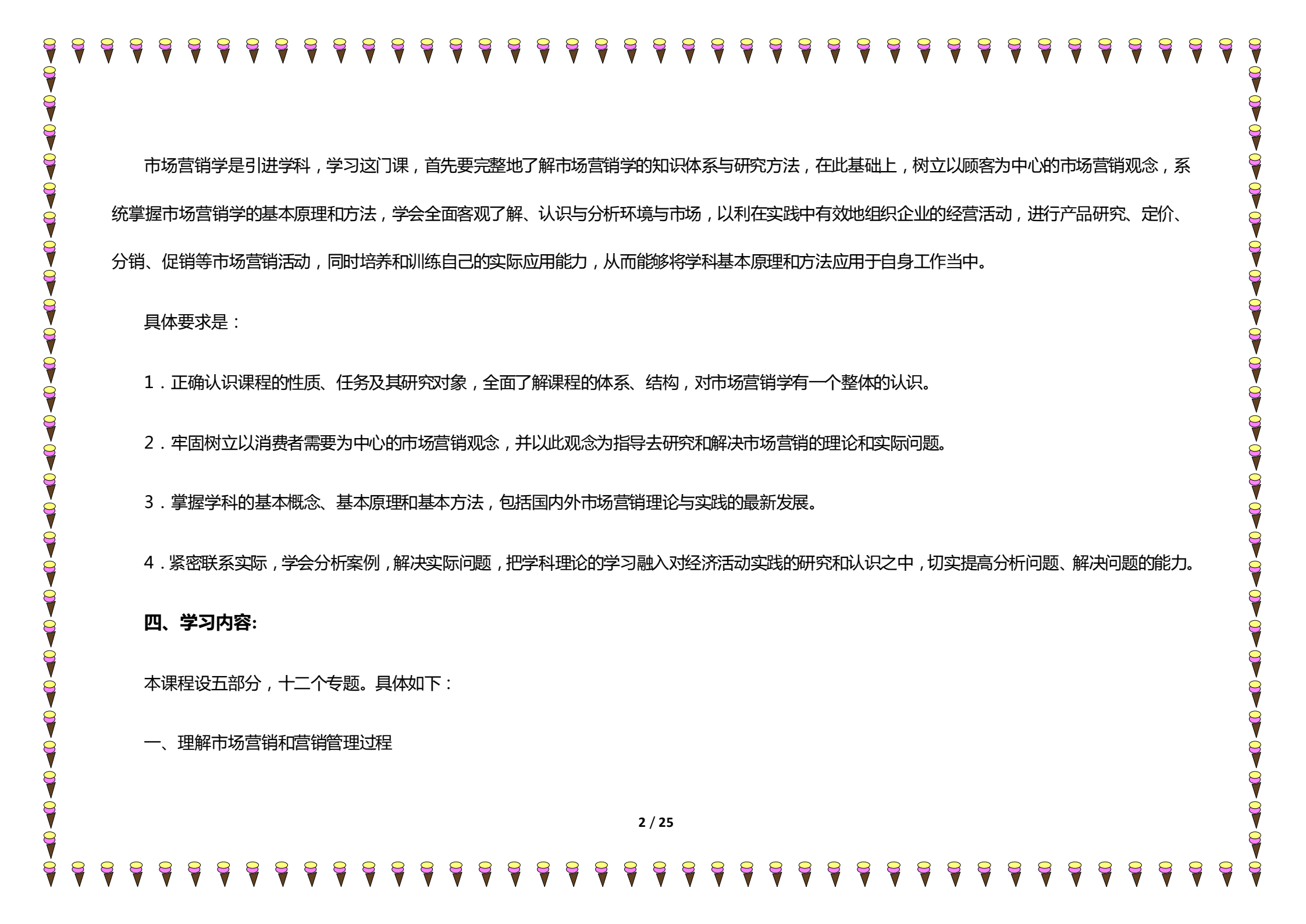
## 第一部分 学什么

### 一、课程介绍

市场营销学，本学科 20 世纪初发源于美国，它主要研究企业的市场营销活动及其规律性，是一门建立在经济科学、行为科学、现代管理理论、数学等学科基础之上的应用科学，具有综合性、边缘性的特点，属于管理学范畴。

本学科是一门研究企业如何更好地满足消费者或用户的需要、如何在激烈的市场竞争中求生存、求发展的学问。这门课程由西方应运东来，并于最近 20 年，尤其是上个世纪 90 年代以来日益为人们所重视，迅速成为我国管理教育中的一门主要学科。

### 三、学习目标



市场营销学是引进学科，学习这门课，首先要完整地了解市场营销学的知识体系与研究方法，在此基础上，树立以顾客为中心的营销观念，系统掌握市场营销学的基本原理和方法，学会全面客观了解、认识与分析环境与市场，以利在实践中有效地组织企业的经营活动，进行产品研究、定价、分销、促销等营销活动，同时培养和训练自己的实际应用能力，从而能够将学科基本原理和方法应用于自身工作当中。


具体要求是：

- 1．正确认识课程的性质、任务及其研究对象，全面了解课程的体系、结构，对市场营销学有一个整体的认识。
- 2．牢固树立以消费者需要为中心的营销观念，并以此观念为指导去研究和解决营销的理论和实际问题。
- 3．掌握学科的基本概念、基本原理和基本方法，包括国内外营销理论与实践的最新发展。
- 4．紧密联系实际，学会分析案例，解决实际问题，把学科理论的学习融入对经济活动实践的研究和认识之中，切实提高分析问题、解决问题的能力。

#### **四、学习内容:**

本课程设五部分，十二个专题。具体如下：

##### **一、理解营销和营销管理过程**



1. 市场、市场营销与市场营销学

2. 企业营销战略规划与营销管理过程

二、分析和发展市场营销机会

3. 市场营销环境分析

4. 购买行为分析

5. 市场信息与市场调查


三、开发与掌控市场营销战略

6. 市场竞争战略

7. 市场细分、目标市场营销与市场定位

四、规划与执行市场营销组合

8. 市场营销产品

A decorative border of ice cream cones surrounds the page content. The cones are arranged in a rectangular frame, with each corner having a small cluster of cones. The cones have yellow, purple, and pink scoops on a brown wafer cone.

9 . 市场营销价格

10 . 分销渠道与供应链

11 . 整合营销传播

五、了解市场营销学新领域与新发展

12 . 市场营销学新领域与新发展



## 第二部分 用什么学

### 一、文字教材

(一) 主教材：采用北京工商大学兰苓教授专门为电大主编的《市场营销学》(第三版)。

#### (二) 辅助教材

##### 1. 学生手册

是学生学习主教材的向导。主要内容有：学习指导(包括学习计划、学习方法)、学习重点、话题讨论、练习思考、营销管理文案等。

##### 2. 案例与实训

为适应课程培养学生应用能力的教学目标，特编写了这个小册子。内容由营销案例、案例分析、实训题与解析等构成。

A decorative border of ice cream cones surrounds the page. The cones are arranged in a rectangular frame, with each corner having a small cluster of cones. The cones have yellow, purple, and pink scoops on a brown wafer base.

## 二、网络课程

综合了教学内容与教学过程，是在互联网上组织教学、学习的环境。网络课程整合了各类信学习资源，包括文本和视频，设计了必要的学习活动、作业、等等，同学们通过网络课程能够完成所有学习任务。此外，还可以在这里与老师和同学交流互动，阅读拓展知识等等。（可以多终端访问网络课程）

## 第三部分 怎么考

本课程考试采用形成性考核和终结性考试相结合的方式。形成性考核占课程总成绩的 50%。终结性考试即期末考试，期末考试成绩占课程总成绩的 50%。命题依据是国家开放大学“市场营销学”教学大纲和课程考核说明。命题范围是《市场营销学》（第三版）教材。

**（一）形成性考核：**形成性考核形成性考核中的 5 次平时记分任务，其中四次记分作业由总部布置，一次由分部根据当地情况自行安排，建议将学生学习行为表现作为本次形考任务的一部分。有网上发布和纸质发布两种形式。学生应认真、独立完成。辅导教师要认真评阅作业并及时讲评，成绩由课程辅导教师评定，省级电大审核，总部主持教师将对学生完成作业情况和教师批改作业情况进行抽查。

**（二）终结性考核：**是对学习效果检查和验收，为期末考试，形式是闭卷笔试。考核以基本概念、基本原理和方法为主，考核学员的理解、掌握和运用的水平和能力。考试由总部统一命题，试题难度和题量按教学层次要求安排。试题类型主要有：判断题、单项选择题、多项选择题、问答题、案例分析题等。

## 第四部分 学习建议

要学好一门课程，以下几个方面至关重要：

### （一）正确的学习态度和学习目标

必须明确我们学习的目的就是增长知识和才干，提高自身素质，提高学习能力，提升自己的竞争力，为自己的事业和人生打下坚实的基础。

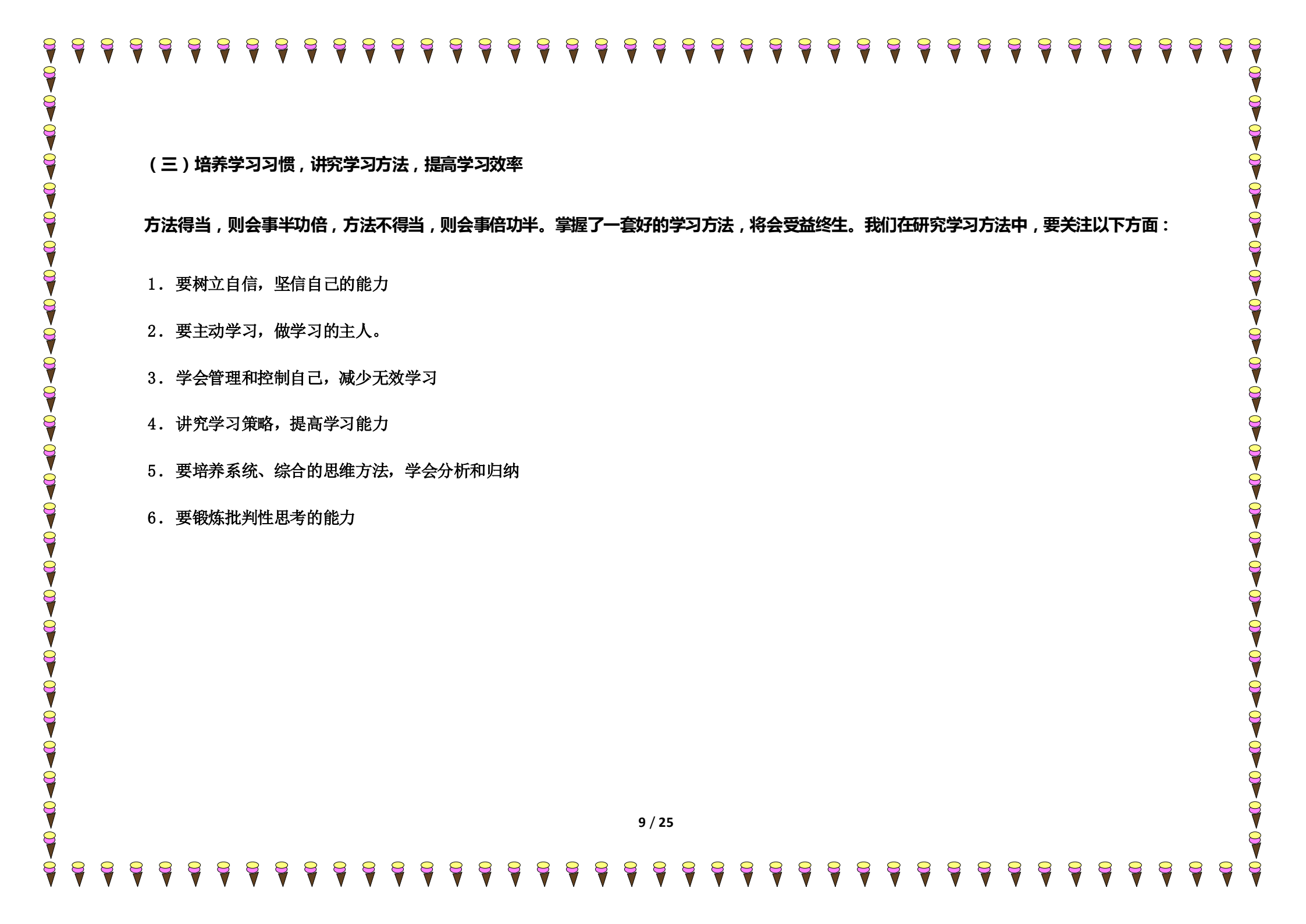
一定要制定学习目标，除了大目标外，还要学会分解目标，就是把课程总的学习目标分解为阶段目标、章目标，这个目标要体现在学习计划中，每完成一章和一个阶段的学习都要对准目标进行评价。当我们攻克了一个个小目标后，就一步步地接近了我们的的大目标。

### （二）做好学习计划

计划是成功的保障。在确立了学习目标之后，就要根据学习内容和学习目标、根据你的具体情况，认真制定一个学习计划。可以参考“学习进度与时间安排表”，以周为单位做一个学期学习计划。规划一下每周学习多少内容（第几章至第几章）、在第几周完成第几次作业，第几周搞一次阶段复习，等等。每完成一项打一个√，以做到对学习进程心里有数。

我们不提倡把半年的学习任务集中在一个时间段完成，更反对平时不学习，期末突击复习，这两种学习方法都不会有好的学习效果。





### (三) 培养学习习惯，讲究学习方法，提高学习效率

方法得当，则会事半功倍，方法不得当，则会事倍功半。掌握了一套好的学习方法，将会受益终生。我们在研究学习方法中，要关注以下方面：

1. 要树立自信，坚信自己的能力
2. 要主动学习，做学习的主人。
3. 学会管理和控制自己，减少无效学习
4. 讲究学习策略，提高学习能力
5. 要培养系统、综合的思维方法，学会分析和归纳
6. 要锻炼批判性思考的能力

## 第五部分 如何进入国开网学习

### 一、操作步骤

《市场营销学》本学期考核采取国开网完成四次形成性考核任务，作为最终考核结果的方式进行。为了便于学员顺利完成最终考核任务，特作如下操作截图，供同学们参考。

(一) 登陆国家开放大学学习网,在浏览器中输入：**www.ouchn.cn**，点击“学生登录”



(二) 输入用户名和密码（用户名 13 位学号，密码为自己的 8 位出生年月日）

The screenshot shows the login interface of the Open University of China (OUCHN). The browser address bar displays the URL: <http://sso.ouchn.cn/Passport/Login?ru=http%3a%2f%2fshome.ouchn.cn%2f&to=-2&aid=6&ip=219.144.22.70&>. The page features the university's logo and the text "国家开放大学通行证" (National Open University Access Card). The login form is titled "欢迎登录" (Welcome to Login) and includes the following fields and elements:

- 用户名 (Username):** A text input field containing "13位学号" (13-digit student ID number), indicated by a red arrow and label.
- 密码 (Password):** A text input field containing "8位出生年月日" (8-digit birth date), indicated by a red arrow and label.
- 验证码 (Verification Code):** A text input field containing "3074".
- 记住用户名 (Remember Username):** A checkbox.
- 忘记密码 (Forgot Password):** A link.
- 登录 (Login):** A blue button.

At the bottom of the page, there is a footer with the following information:

- 火狐浏览器 官方下载 (Firefox Browser Official Download)
- 版权所有：国家开放大学 (Copyright © National Open University)
- 地址：北京市海淀区复兴路75号 (Address: No. 75 Fuxing Road, Haidian District, Beijing)
- 服务邮箱：server@ouchn.edu.cn (Service Email)
- 技术支持：国开在线教育科技有限公司 (Technical Support: National Open University Online Education Technology Co., Ltd.)
- 技术服务邮箱：open@ouchn.edu.cn (Technical Service Email)

### (三) 点击《市场营销学》进入课程

杜芳梅的空间 编辑

当下的奋进与堕落，皆是一种积淀，它们会默默为你铺路

杜芳梅

#### 通知公告 更多>>

|  |            |
|--|------------|
| [总部] 2019春视频教学活动安排表 ( 5月27日--5月31日 )   | 2019-05-24 |
| [总部] 2019春视频教学活动安排表 ( 5月20日--5月24日 )   | 2019-05-17 |
| [总部] 2019春视频教学活动安排表 ( 5月13日--5月17日 )   | 2019-05-10 |
| [总部] 2019春视频教学活动安排表 ( 5月5日--5月10日 )    | 2019-04-30 |
| [总部] 2018秋视频教学活动安排表 ( 12月24日--12月29日 ) | 2018-12-21 |

在学课程 **我的数字资源** 浏览全部课程

|                                      |                                 |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| 个人与团队管理<br><a href="#">进入课程</a>      | 公共关系学<br><a href="#">进入课程</a>   |
| 基础会计<br><a href="#">进入课程</a>         | 计算机应用基础<br><a href="#">进入课程</a> |
| 资源与运营管理<br><a href="#">进入课程</a>      | 统计学原理<br><a href="#">进入课程</a>   |
| 经济法律基础<br><a href="#">进入课程</a>       | 生产与运作管理<br><a href="#">进入课程</a> |
| <b>市场营销学</b><br><a href="#">进入课程</a> | 管理学基础<br><a href="#">进入课程</a>   |

课程学习  
图书馆  
学习档案  
评价调查  
校园生活  
学习资料  
学务管理

(四) 共有 5 次形考任务，点“学习安排”中的“形考任务一”。在学习完第 1-3 章之后，请你完成本次形考任务。本次任务按百分制，实际任务成绩占形成性考核的 20%。本次任务你有 4 次答题机会，系统默认会记录最高分，请认真作答。

题型说明：判断题 20 道，每小题 2 分，共计 40 分；单选题 20 道，每题 2 分，共计 40 分；多选题 10 道，每题 2 分，共计 20 分；

上述题目全部做完后点击“提交所有答案并结束”，可查看本次形考任务客观题总成绩

允许试答 4 次，取最高分计入成绩，请一定要认真作答哦！（依次完成）

| 篇名称                   | 章名称                  | 建议学习周   | 形考任务  |
|-----------------------|----------------------|---------|-------|
| 第一篇<br>理解市场营销和营销管理过程  | 第一章 市场、市场营销与市场营销学    | 第1周     |       |
|                       | 第二章 企业战略规划与营销管理过程    | 第2周     |       |
| 第二篇<br>分析和发展市场营销机会    | 第三章 市场营销环境           | 第3周     | 形考任务1 |
|                       | 第四章 购买行为分析           | 第4-5周   |       |
|                       | 第五章 市场信息与营销调研        | 第6周     |       |
| 第三篇<br>开发与掌控市场营销战略    | 第六章 市场竞争战略           | 第7周     | 形考任务2 |
|                       | 第七章 市场细分、目标市场营销与市场定位 | 第8-9周   |       |
| 第四篇<br>规划与执行市场营销组合    | 第八章 市场营销产品           | 第10-11周 | 形考任务3 |
|                       | 第九章 市场营销价格           | 第12-13周 |       |
|                       | 第十章 市场营销渠道           | 第13-14周 |       |
|                       | 第十一章 整合营销沟通          | 第15周    |       |
| 第五篇<br>了解市场营销学新领域与新发展 | 第十二章 市场营销学新领域与新发展    | 第16周    | 形考任务4 |
| 期末复习篇                 | 期末复习                 | 第17周    | 形考任务5 |

(五) 点击“现在参加测验”

形成性考核一

形成性考核一

评分方法：最高分

现在参加测验

(六) 进入答题页面，共 50 题。

# 市场营销学

MARKETING

1 > 我的课程 > 市场营销学 > 公共栏目 > 形考任务1 > 预览

检导航

|    |    |    |    |    |    |    |    |
|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 |
| 信息 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 |
| 50 |    |    |    |    |    |    |    |

个新预览

航

统管理

题目42  
还未回答  
满分2.00  
标记题目

以下哪些内容属于企业需承担的社会责任？( )

选择一项或多项：

- A. 使消费者获得有关产品的充分信息的权利
- B. 使消费者获得免费赠品的权利
- C. 使消费者具有申诉的权利
- D. 使消费者具有自由选择产品的权利
- E. 使消费者获得安全的产品与服务的权利

题目43  
还未回答  
满分2.00  
标记题目

企业的任务报告应当做到以下几点：( )

选择一项或多项：

- A. 利润指标明确
- B. 确定营销费用
- C. 切实可行
- D. 鼓舞人心
- E. 贯彻市场营销观念

(七) 全部题答完后，可以点击“结束答题”。

题目49

还未回答

满分2.00



标记题目

研究生产者购买行为时应做到（ ）。

选择一项或多项：

- A. 研究影响购买决策的因素
- B. 分析购买决策各阶段的特征
- C. 了解谁参加购买决策
- D. 了解购买行为的类型
- E. 有针对性地制定营销方案

题目50

还未回答

满分2.00



标记题目

在饱和需求状态下，实行保持性营销策略的主要措施有（ ）。

选择一项或多项：

- A. 增加投资
- B. 努力维持现有的需求水平
- C. 严格控制成本
- D. 保持产品质量的稳定
- E. 提高产品价格

上一页

结束答题...



(八) 点击“提交所有答案并结束”

| 题号 | 作答情况 |
|----|------|
| 35 | 还未回答 |
| 36 | 还未回答 |
| 37 | 还未回答 |
| 38 | 还未回答 |
| 39 | 还未回答 |
| 40 | 还未回答 |
| 41 | 还未回答 |
| 42 | 还未回答 |
| 43 | 还未回答 |
| 44 | 还未回答 |
| 45 | 还未回答 |
| 46 | 还未回答 |
| 47 | 还未回答 |
| 48 | 还未回答 |
| 49 | 还未回答 |
| 50 | 还未回答 |

[返回试题](#)

此试卷必须在 2019年06月20日 星期日 23:59 以前提交。

[提交所有答案并结束](#)

(九) 再次点击“提交所有答案并结束”

|    |      |
|----|------|
| 37 | 还未回答 |
| 38 | 还未回答 |
| 39 | 还未回答 |
| 40 | 还未回答 |
| 41 | 还未回答 |
| 42 | 还未回答 |
| 43 | 还未回答 |
| 44 | 还未回答 |
| 45 | 还未回答 |
| 46 | 还未回答 |
| 47 | 还未回答 |
| 48 | 还未回答 |
| 49 | 还未回答 |
| 50 | 还未回答 |

[返回试题](#)

此试卷必须在 2019年06月30日 星期日 23:59 以前提交。

[提交所有答案并结束](#)

(十) 可以查看任务完成情况，有提示对错信息，不正确的可以记下来，以备再做一次时改正，浏览完毕点击右下方“结束回顾”

$$P = 20.67 + 9.25 = 29.92\text{元}$$

正确答案是：29.92元

题目**16**

正确

获得5.00分中的

5.00分



标记题目

(4) 如果该公司现时股票价格为40元/股，请问该机构投资者是否会考虑购买该股票？( )

选择一项：

- A. 不应该购买 ✓
- B. 应该购买

正确答案是：不应该购买

结束回顾

(十一) 回顾结束可以查看成绩，如果满意可以进入第二次形成性考核，如果对成绩不满意可以点击“再次尝试此测验”。

考核 > 形成性考核一

### 形成性考核一

评分方法: 最高分

您上次答题的概要

| 试卷 | 状态                              | 成绩 / 100.00 | 回顾 |
|----|---------------------------------|-------------|----|
| 1  | 完成<br>提交于 2018年11月26日 星期一 19:54 | 0.00        | 回顾 |

最高分: 0.00 / 100.00

[再次尝试此测验](#)

温馨提示：为方便学员学习，给大家提供一种完成任务的便捷方式。国开网提交任务后查看完成情况时，可将内容复制保存在 **word** 文档，用于再次做时参考；

## 二、浏览课程资料:在左下面的“资源列表”中可看课程资料，也可在“学习安排”中看课件。

**课程导学**

亲爱的同学：

课程导学中包含学什么、怎么学、怎么考及课程文件等课程信息，能帮助你有计划有针对性的开展学习，建议你查看一下。

[查看详情](#)

---

**课程考核**

[考核说明](#) | [形考任务](#)

---

**趣味营销**

一名营销大师应该汲取百家所长，你想成为一名营销大师吗？如果你想，千万不要错过本栏目中的营销案例哦，每个案例都会带给你不同的启示。

[查看详情](#)

---

**资源列表**

[视频课堂](#) | [名词术语](#)

[常见问题](#) | [案例集锦](#)

[拓展资源](#) | [复习指导](#)

**学习安排**

| 篇名称                   | 章名称   |
|-----------------------|---|
| 第一篇<br>理解市场营销和营销管理过程  | 第一章 市场、市场营销与市场营销学<br>第二章 企业战略规划与营销管理过程                |
| 第二篇<br>分析和发展市场营销机会    | 第三章 市场营销环境<br>第四章 购买行为分析<br>第五章 市场信息与营销调研             |
| 第三篇<br>开发与掌控市场营销战略    | 第六章 市场竞争战略<br>第七章 市场细分、目标市场营销与市场定位                    |
| 第四篇<br>规划与执行市场营销组合    | 第八章 市场营销产品<br>第九章 市场营销价格<br>第十章 市场营销渠道<br>第十一章 整合营销沟通 |
| 第五篇<br>了解市场营销学新领域与新发展 | 第十二章 市场营销学新领域与新发展                                     |
| 期末复习篇                 | 期末复习  |

总部资源更新区

### 三、参与课程论坛

欢迎进入课程考核讨论区，同学们在考试的过程中遇到问题，可在此提问，老师和同学们会第一时间帮助你。在这里，不但有智慧火花的碰撞，还

可以结识和你一起学习本课程的同学好友

哦~

#### 操作提示：

##### (一) 怎么发帖？

1. 点击“开启一个新话题”；
2. 在“主题”中输入自己话题的概要，在“正文”中输入自己的全部问题或观点；
3. 点击“发布到讨论区上”，完成发帖。

##### (二) 怎么回帖？

The screenshot shows a sidebar menu with the following sections:


- 趣味营销**  
一名营销大师应该汲取百家所长，你想成为一名营销大师吗？如果你想，千万不要错过本栏目中的营销案例哦，每个案例都会带给你不同的启示。  
[查看详情](#)
- 资源列表**
  - 视频课堂 | 名词术语
  - 常见问题 | 案例集锦
  - 拓展资源 | 复习指导
- 辅助栏目**
  - 教师调查问卷
  - 学生调查问卷
  - 使用帮助
  - 作业批阅操作
- 课程论坛**
  - 课程考核讨论区** | 章节学习讨论区

The screenshot shows a table of contents for the course:

|                    |                       |                      |
|--------------------|-----------------------|----------------------|
| 第三篇<br>开发与掌控市场营销战略 | 第五篇<br>了解市场营销学新领域与新发展 | 第五年 市场信息与营销调研        |
| 第四篇<br>规划与执行市场营销组合 | 期末复习篇                 | 第六章 市场竞争战略           |
|                    |                       | 第七章 市场细分、目标市场营销与市场定位 |
|                    |                       | 第八章 市场营销产品           |
|                    |                       | 第九章 市场营销价格           |
|                    |                       | 第十章 市场营销渠道           |
|                    |                       | 第十一章 整合营销沟通          |
|                    |                       | 第十二章 市场营销学新领域与新发展    |
|                    |                       | 期末复习                 |

总部资源更新区  
以下是总部资源更新区，千万不要错过哦！【[点击进入](#)】

分部自建资源区  
各位老师您好，这里是分部自建资源区，有编辑权限的省校教师可在此添加不同类型的活动或资源  
1. 课程首页右上角找到“打开编辑功能”，在此模块下添加资源或活动；  
2. 左侧公有栏目中找到设置/课程管理/打开编辑功能，在此模块下添加资源或活动。  
注意：如果按上述操作无法添加，请在左侧公有栏目中找到设置/课程管理/活动选择器打开，单

- 
1. 点击已有话题中某个你感兴趣的话题并点击，你会进入对应该话题的界面；
  2. 在该话题的右下方，点击“回复”，并在“正文”中输入自己的全部问题或观点；
  3. 点击“发布到讨论区上”，完成回帖。

2. 在该话题的右下方，点击“回复”，并在“正文”中输入自己的全部问题或观点；
3. 点击“发布到讨论区上”，完成回帖。

### 您的新讨论话题

主题 \* 中的5次平时记分任务，其中四次记分作业由总部布置

正文 \*

格式工具：[格式] [段落] [B] [I] [列表] [链接] [引用] [插入] [删除] [附件]

形成性考核：形成性考核形成性考核中的5次平时记分任务，其中四次记分作业由国开布置

路径: p > span

## 课程考核讨论区

欢迎进入课程考核讨论区，同学们在考试的过程中遇到问题，可在此提问，老师和同学们会第一时间帮助你。在这里，不起学习本课程的同学好友哦~

### 操作提示：

#### 一、怎么发帖？

1. 点击“开启一个新话题”；
2. 在“主题”中输入自己话题的概要，在“正文”中输入自己的全部问题或观点；
3. 点击“发布到讨论区上”，完成发帖。

#### 二、怎么回帖？

1. 点击已有话题中某个你感兴趣的话题并点击，你会进入对应该话题的界面；
2. 在该话题的右下方，点击“回复”，并在“正文”中输入自己的全部问题或观点；
3. 点击“发布到讨论区上”，完成回帖。

分组小组: 楠林电大 2019年春季 一键分班

请同学们多上网学习，看课件，做作业，每人至少发 10 个帖子，老师会根据你们的网上学习表现给你们打分哦。



## 第六部分 如何获得帮助

### 一、自学进度和方法指导:

在考核说明、课程大纲中给出了各部分内容的学习进度、学习方法建议，同学们应该合理安排自己的时间，严格按照老师所建议的执行。

### 二、网上咨询与答疑：论坛、QQ 群、Email 等。

### 三、辅导教师纪候芳的指导、督促和提醒。

在学习中，与主持教师、责任教师、辅导教师交流与沟通，通过面对面的互动，解决学习中的问题，也可发电子邮件解决师生不能直面而又必须解决的问题；也可打电话。

### 榆林电大辅导老师


**纪候芳：0912-3254390（办），手机 18991099885，**

**QQ：41161109**

### 四、远程接待中心

祝同学们顺利完成学习任务，实现学习目标。



小雪花   
冰岛



扫一扫上面的二维码图案，加我微信