**湖南农业大学2023年“专升本”考试**

**《市场营销学》考试大纲**

**一、参考教材**

市场营销学（第6版），吕一林，陶晓波主编，中国人民大学出版社，2019年4月

**二、考试方式**

笔试

**三、考试大纲**

**第一章  市场与市场营销**

考核知识点：1.市场和市场营销的概念；2.市场营销的观念演进；3.传统市场营销观念与现代市场营销观念的区别；4.营销要素及市场营销组合。

**第二章  营销环境分析**

考核知识点：1.营销宏观环境的内容；2.营销微观环境的内容；3.运营营销环境分析提出营销策略。

**第三章  消费者市场行为和组织市场行为**

考核知识点：1.消费者购买行为模式；2.消费者行为类型与分析；3.消费者行为的影响因素；4.消费者购买决策过程；5.组织市场的概念和特点。

**第四章  营销信息调研**

考核知识点：1.现代营销系统的构成；2.营销调研的内容和类型；3.主要营销信息调研方法和特点。

**第五章  企业战略与营销管理**

考核知识点：1.企业战略与营销战略的关系；2.市场营销管理的一般过程；3.投资组合战略及业务成长战略。

**第六章  市场细分﹑目标市场选择和市场定位**

考核知识点：1.市场细分﹑目标市场选择和市场定位的概念与逻辑关系；2.市场细分的标准与分析和应用；3.目标市场的选择模式和策略；4.市场定位的一般流程。

**第七章  产品策略**

考核知识点：1.产品、产品整体、产品组合的概念；2.产品生命周期策略；3.新产品的概念。

**第八章  价格策略**

考核知识点：1.价格制定的影响因素；2.成本导向、需求导向等主要定价方法；3.定价策略与分析和应用；4.价格调整策略与适用条件。

**第九章  渠道策略**

考核知识点：1.营销渠道的概念与功能；2.营销渠道类型及其特点；3.中间商的概念和分类；4.渠道管理策略类型与应用。

**第十章  促销策略**

考核知识点：1.促销的含义，认识促销对企业营销的重要作用；2.主要促销工具及组合；