

《销售心理学基础学习指导与练习-商》

图书基本信息

书名：《销售心理学基础学习指导与练习-商品经营专业》

13位ISBN编号：9787040273663

10位ISBN编号：7040273667

出版时间：2009-7

出版社：高等教育出版社

作者：苑望

页数：136

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《销售心理学基础学习指导与练习-商》

内容概要

销售心理学基础学习指导与练习，ISBN：9787040273663，作者：苑望著

《销售心理学基础学习指导与练习-商》

书籍目录

第1章 概述学习指导巩固练习第一节 销售心理学的起源、研究对象和内容第二节 学习和研究销售心理学的意义、原则和方法第2章 消费者购买商品的心理过程学习指导巩固练习第一节 消费者对商品的认识过程第二节 消费者对商品的情感过程第三节 消费者对商品的意志过程第3章 消费者的个性心理特征学习指导巩固练习第一节 个性心理概述第二节 消费者的气质第三节 消费者的性格第四节 消费者的能力第4章 消费者购买动机与购买行为分析学习指导巩固练习第一节 消费者的需要第二节 消费者的购买动机第三节 消费者购买行为分析第5章 影响消费者行为的因素学习指导巩固练习第一节 影响消费者行为的社会因素第二节 影响消费者行为的商品因素第三节 影响消费者行为的市场因素第6章 消费者分类市场的心理研究学习指导巩固练习第一节 儿童少年用品市场心理第二节 青年用品市场心理第三节 中老年用品市场心理第四节 男性和女性用品市场心理第7章 柜台服务与销售心理学习指导巩固练习第一节 销售人员素质与心理要求第二节 购买心理过程与服务步骤第三节 拒绝购买态度及其转化第四节 消费者的抱怨心理第8章 销售人员心理分析学习指导巩固练习第一节 销售行为类型及其形成第二节 销售人员的心理品质第三节 销售人员的心理培训参考文献

《销售心理学基础学习指导与练习-商》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com