

《顾客心理与商店经营技巧》

图书基本信息

书名：《顾客心理与商店经营技巧》

13位ISBN编号：9787505813137

10位ISBN编号：7505813137

出版时间：1998-02

出版社：经济科学出版社

页数：295

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

书籍目录

目录

第一章 导言

- 一 零售商业企业经营环境的变化
- 二 研究顾客心理与商店经营的关系
- 三 购买行为与顾客心理

第二章 顾客心理与商店经营特色

- 一 塑造独具魅力的经营特色
- 二 顾客心理与商店经营方式特色
- 三 顾客心理与商品特色
- 四 顾客心理与商店服务特色

第三章 商店外观的心理效应

- 一 商店外观设计的心理原则
- 二 商店地址选择与利用的心理基础
- 三 商店门面结构的心理适应性
- 四 招牌设计的心理效应
- 五 橱窗的心理效应
- 六 外部照明的心理分析

第四章 商店内部环境与顾客心理

- 一 店堂装饰布局的原则及顾客心态
- 二 营业现场布局及心理效应
- 三 店堂环境与营销气氛

第五章 商品陈列摆布的心理效应

- 一 商品陈列的作用和心理原则
- 二 商品陈列的理性方面与感性方面
- 三 商品陈列形式 方法与技巧
- 四 商品摆布策略中的心理规律
- 五 商品陈列设备、用具的使用技巧

第六章 营业员与顾客的心理沟通

- 一 “社会交换理论”的引入
- 二 商品销售 商业中的交际活动
- 三 营业员的商业交际能力与技巧
- 四 营业员与顾客的心理差距及心理沟通
- 五 作用于购物过程中的心理规律

第七章 不同顾客的消费心理特征及经营技巧

- 一 少年儿童的消费心理特征及经营技巧
- 二 青年的消费心理特征及经营技巧
- 三 妇女的消费心理特征及经营技巧
- 四 老年的消费心理特征及经营技巧

第八章 顾客的购买心理活动过程与接待顾客的技巧

- 一 顾客的购买心理活动过程
- 二 营业员接待顾客的技巧

第九章 顾客的心理价格与价格技巧

- 一 传统的商品订价方法及其缺陷
- 二 顾客心理上的公平价格
- 三 价格心理与价格政策
- 四 针对顾客心理的订价方法与技巧
- 五 商品标价的心理效应与标价技巧

六 价格调整的心理效应与价格调整技巧

第十章 顾客的个性心理特征与劝购技巧

一 顾客的个性心理特征

二 顾客购买行为类型

三 针对不同个性特征的劝购技巧

第十一章 顾客心理与现场促销技巧

一 现场促销的心理功能

二 现场促销技巧

第十二章 顾客心理与销售服务策略

一 顾客对销售服务的需求心理

二 售前服务引发需求

三 售中服务方便购买

四 售后服务

后记

《顾客心理与商店经营技巧》

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