第一图书网, tushu007.com

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书是与中等职业教育国家规划教材《销售心理学基础》（第二版）配套的教学用书。
《销售心理学基础学习指导与练习（商品经营专业）》结构体系与主教材一致。
为了帮助教师安排教学环节及课时，具体指导学生进行学习、实训，增强学生分析问题和解决问题的能力，本书设计了学习指导和巩固练习两大部分内容。
其中学习指导部分包括学习要点、学习内容摘要、学习重点解析、学习难点解析、关键名词和学习方法六部分；巩固练习按节设计，每节练习均包括名词解释、填空题、单项选择题、多项选择题、判断题、简答题、论述题、案例分析等题型。
本书在编写过程中力求突出基础性、实践性、时代性和可读性，有助于学生对基础知识的理解和基本技能的形成。
《销售心理学基础学习指导与练习（商品经营专业）》还配有光盘，以利更好地助学助教。
《销售心理学基础学习指导与练习（商品经营专业）》采用出版物短信防伪系统，用封底下方的防伪码，按照本书最后一页"郑重声明"下方的使用说明进行操作可查询图书真伪并有机会赢取大奖。

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

第一图书网, tushu007.com
<<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:http://www.tushu007.com