

<<商业心理学基础>>

图书基本信息

书名：<<商业心理学基础>>

13位ISBN编号：9787562456759

10位ISBN编号：7562456755

出版时间：2010-11

出版时间：重庆大学出版社

作者：卢发翠

页数：186

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>

<<商业心理学基础>>

内容概要

商业心理学基础，是对商业活动过程中人的心理活动发展变化规律及其对商业活动影响进行讨论分析为内容的。

本书立足于人是经营世界里的最关键的因素，“把握人心，把握一切”，力求以建立自我知识体系、创设商业营销策略、开发顾客兴趣和心理需求为基点，研究在商业活动过程中如何与顾客交流、如何通过激发顾客的购买兴趣和需要来促成顾客购买行动、如何定价调价、如何选择符合顾客心理需要的促销等心理策略。

每单元都配以案例分析，让学员在学习理论的同时，强化实际操作意识的形成，运用相关理论进行实例分析及实际操作训练。

其主要内容包括商业心理学的认识、影响商业活动的基本心理过程、影响商业活动的意志过程、商业活动中的顾客个性心理、商业活动中的购买动机激发策略、影响商业行为的客观因素的分析、商业活动中的价格心理分析、商业促销的心理策略。

<<商业心理学基础>>

书籍目录

任务1 了解商业活动中的心理学知识 1.1 商业活动中的心理学知识 1.2 商业从业人员应该了解的岗位心理学内容 1.3 几种典型心理效应对商业活动的影响 1.4 观察顾客, 洞察心理(实训1)任务2 打造商业活动人员合格的心理素质 2.1 商品销售人员的角色心理定位 2.2 商业活动从业人员的销售心理技巧 2.3 商业从业人员柜台接待的基本心理素质 2.4 柜台接待的技巧训练(实训1)任务3 走近顾客基本心理过程 3.1 商业活动中顾客对商品的认知心理 3.2 商业活动中顾客对商品的情感心理 3.3 顾客的意志过程对购买活动的影响 3.4 顾客基本心理捕获实践(实训)任务4 探讨商业活动中的顾客个性心理 4.1 顾客的个性心理特征 4.2 特殊个性特征的商业营销策略 4.3 顾客特殊个性与行为分析(实训)任务5 激发顾客交易购买动机的策略 5.1 激活顾客的需要心理 5.2 开发顾客购买心理兴趣 5.3 顾客购买动机的激发 5.4 商品促销心理策略 5.5 模拟促销活动训练(实训)任务6 剖析影响商业行为的客观因素 6.1 影响商业行为的客观因素 6.2 影响商业交易行为的产品综合因素分析 6.3 顾客的价格心理与价格判断 6.4 商业心理案例分析(实训)参考文献

<<商业心理学基础>>

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>