

<<消费心理学>>

图书基本信息

书名：<<消费心理学>>

13位ISBN编号：9787040289701

10位ISBN编号：7040289709

出版时间：2010-3

出版时间：高等教育出版社

作者：肖润松

页数：246

字数：390000

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>

<<消费心理学>>

前言

消费心理学是一门以消费者心理为中心，研究现代企业市场营销活动中消费者心理活动过程的学科，具有综合性、实践性的特点。

消费心理学不仅是一门学科，更是一种思维方式，运用它可以解决现代市场营销过程中的问题。

企业必须认真分析、掌握消费者的消费心理，提高市场营销能力，进而提升企业的核心竞争力。

现代市场经济发展对营销人员的知识和技能提出了更高的要求 and 新的挑战，培养高素质的市场营销专业人才，是我国高等职业教育的重要而迫切的任务。

高等职业院校应遵循“以服务为宗旨，以就业为导向，走产学结合发展道路”的办学要求，重视学生专业综合能力的培养和训练。

本书充分体现了高等职业教育的特点，在编写过程中紧紧围绕高等职业教育“手脑并用”的办学思想，同时结合《营销师国家职业标准》必备营销岗位职业能力的要求，突出了“以职业活动为导向，以职业能力为核心”的指导思想，以培养有一定理论水平、有较强职业技能的应用型人才为目标，力求阐述消费心理领域的新理论、新知识。

<<消费心理学>>

内容概要

本书共分11章，全面、系统地阐述了消费心理学的知识结构及其在市场营销领域中的应用。

本书开篇设置“导入案例”，篇中设置“实例链接”、“知识窗”以及“问题思考”，同时对篇后的练习和实训部分进行了强化，分别设置了“知识练习与思考”（填空题、判断题、复习思考题）、“能力培养与训练”（营销思维训练、经典案例分析、实战演练、成功营销人书架）三部分内容。本书大量引用和参考了近三年国内外品牌宣传典型实战案例，并配以翔实的图片。

<<消费心理学>>

书籍目录

第一章 消费心理学导论 第一节 消费心理学概述 第二节 消费心理学的研究对象和内容 第三节 消费心理学的研究方法和意义 知识练习与思考 能力培养与训练

第二章 消费者的心理活动过程 第一节 消费者的认识过程 第二节 消费者的情感过程 第三节 消费者的意志过程 知识练习与思考 能力培养与训练

第三章 消费者的个性心理特征 第一节 个性概述 第二节 消费者的气质与购买行为 第三节 消费者的性格与购买行为 第四节 消费者的能力与购买行为 知识练习与思考 能力培养与训练

第四章 消费者购买过程的心理活动 第一节 消费者需求理论 第二节 消费者购买决策 第三节 消费者的购买行为 知识练习与思考 能力培养与训练

第五章 消费群体与消费心理 第一节 消费群体概述 第二节 不同消费群体的消费心理 知识练习与思考 能力培养与训练

第六章 商品名称、品牌、包装、开发与消费心理 第一节 商品名称与消费心理 第二节 品牌与消费心理 第三节 包装与消费心理 第四节 商品开发与消费心理 知识练习与思考 能力培养与训练

第七章 商品价格与消费心理 第一节 商品价格概述 第二节 消费者的价格心理 第三节 商品定价的心理策略 第四节 商品调价的心理策略 知识练习与思考 能力培养与训练

第八章 商业广告与消费心理 第一节 商业广告概述 第二节 广告设计与消费心理 第三节 广告媒体选择与广告心理效果测定 知识练习与思考 能力培养与训练

第九章 营销沟通与消费心理 第一节 营销沟通概述 第二节 销售服务与消费心理 第三节 营销关系与消费心理 知识练习与思考 能力培养与训练

第十章 营销环境与消费心理 第一节 店容店貌与消费心理 第二节 商店的内部设计与消费心理 知识练习与思考 能力培养与训练

第十一章 营销人员心理 第一节 营销人员的类型及其形成 第二节 营销人员的心理品质 第三节 营销人员的心理培训 知识练习与思考 能力培养与训练

参考文献

章节摘录

插图：性格是指一个人对现实的稳定态度和习惯化的行为方式中所表现出来的个性心理特征，主要表现在人对现实的态度、语言和行为方式中。

如，有的人勤奋，学习、工作认真努力；有的人懒惰，学习、工作拖延、马虎、不负责任；有的人谦虚谨慎，有的人狂妄自大；等等。

优良的性格对人的发展具有积极的影响，不良的性格对人的发展具有消极的影响。

性格和气质相互渗透、彼此制约。

主要表现为：气质能影响性格的形成和表现方式，使性格带有明显的个性特征；性格对气质有深刻的影响，它在一定程度上能掩盖和改造气质，使气质的消极因素得到抑制，积极因素得到发挥。

性格和气质之间又有明显的区别：气质是先天因素形成的，主要受高级神经系统的影响，表现为人的情绪或活动的动力特征，具有牢固性和稳定性，变化较缓慢，没有好坏之分；性格主要是后天养成的，更多地受社会生活和实践的影响，是个性心理特征的核心，具有相对稳定性和较强的可塑性，能够改造，有明显的好坏之分。

二、性格的特征性格的心理结构十分复杂，各个层面具有各种不同的性格特征，主要有以下四种表现形式。

（一）性格的态度特征性格的态度特征主要是指人在处理各种社会关系方面的态度性格特征，包含对社会、集体和他人的态度特征；对工作和学习的态度特征；对自己的态度特征。性格的态度表现在人的行为方式中。

如，在遇到危险时，有人勇敢、无畏，勇往直前，因而转危为安；有人却怯懦、退缩，一筹莫展，总觉得大难临头。

<<消费心理学>>

编辑推荐

《消费心理学》：全国高职高专教育“十一五”规划教材

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>