

图书基本信息

书名：<<营销心理学/中等技工学校商品经营与核算系列教材>>

13位ISBN编号：9787504429940

10位ISBN编号：7504429945

出版时间：1900-01-01

出版时间：中国商业出版社

作者：潘昌友 编

页数：237

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

国内贸易部部编中等技工学校商品经营、经营与核算系列教材，是为了更好地为我国社会主义市场经济建设服务，主动适应我国第三产业迅速发展需要，为培养现代化商业企业一代新人，由我司根据中华人民共和国国内贸易部、劳动部联合颁发的《中华人民共和国中级商业行业工人技术等级标准》和有关教学文件的要求，组织有关学校的高级讲师和长期在第一线任教的教师编写的。经审定，可作为国内贸易部系统中等技工学校教材，也可作为职业中学、中级技术等级培训教材和企业职工自学读物。

《营销心理学》是商品经营、经营与核算系列教材之一。

书籍目录

第一章 心理学与营销心理学第一节 营销心理学的研究对象第二节 营销心理学的研究任务第三节 学习营销心理学的方法第二章 营销活动的一般心理现象第一节 营销活动的一般心理过程第二节 营销活动的一般个性倾向第三节 营销人员的一般个性心理特征第三章 市场预测是营销活动必不可少的重要环节第一节 市场预测概述第二节 市场预测方法第四章 各类购买者对营销活动的心理要求第一节 对各种个性心理的购买者在购买活动中的心理分析第二节 对少年儿童在购买活动中的心理分析第三节 对青年购买者在购买活动中的心理分析第四节 对中青年女性购买者在购买活动中的心理分析第五节 对老年购买者在购买活动中的心理分析第六节 对旅游者在购买活动中的心理分析第七节 对不同职业、民族、地区的购买者在购买活动中的心理分析第五章 营销活动的一般心理活动规律第一节 营销活动的心理形成第二节 厂、店诸因素对营销活动的心理影响第三节 商品诸因素对营销活动的心理影响第四节 营销人员诸因素对营销活动的心理影响第五节 制约营销活动的其他因素第六章 营销人员必须具备良好的心理品质第一节 营销行为与心理品质的关系第二节 营销人员必须具备良好的情感品质第三节 营销人员必须具备良好的意志品质第四节 营销人员必须具备良好的能力品质第五节 培养营销人员良好的心理品质

章节摘录

第一章 心理学与营销心理学 营销心理学是研究人们在商品营销活动中的心理现象及其心理活动规律的科学。

营销心理学以普通心理学为理论基础，是普通心理学的一个组成部份，亦是心理学的一个分支。它与普通心理学既有密切联系，又有其独立性，它属于应用心理学。

第一节 营销心理学的研究对象 营销心理学，是研究人们在商品营销活动中的心理现象及其规律的科学。

它与普通心理学有密切联系。

一、心理学概述 (一) 什么是心理 公元前30世纪前的埃及人猜想智慧和脑的关系，公元5世纪的希腊哲学家谈到人的大脑是“灵魂和意识的底座”。

但是，在科学不发达的古代，许多人认为人的心理活动的器官是心脏；还有人认为灵魂在胃中。

19世纪，由于自然科学的迅速发展，特别是生物学、生理学、解剖学的发展，为心理学研究提供了科学依据。

自1879年德国莱比锡大学哲学教授、生物学家冯特创立的第一个心理实验室以后，心理学才开始从哲学中分离出来，成为一门独立的科学。

马克思创立的辩证唯物主义学说，又给人们找到了心理的正确定义，给心理学提供了科学的方法论基础。

那么，心理的本质是什么?现代科学认为：大脑是心理的器官，心理是脑的产物。

它是客观事物以及它们之间的联系，在人脑中的反映。

但心理是在动物进化的一定阶段上，出现了神经系统，对周围环境变化的长期适应而产生的。

开始出现的心理现象是简单的感觉，后来在外界环境急剧变化的影响下，随着动物神经系统的发展，动物心理逐渐复杂化。

继而出现了知觉、记忆、思维的萌芽等。

人的心理是动物心理发展的继续，动物心理发展为人的心理产生作了生物学上的准备。

但人的心理和动物的心理有本质的区别。

人的心理是人类社会实践的产物，具有自觉性和能动性的特点。

辩证唯物主义者认为，从哲学高度看，人的心理是人脑的机能，是客观现实的反映，是客观现实在人脑中的主观印象。

然而，人的心理仅仅靠脑的本身还不行，还必须依赖于外界事物或现象作用于感觉器官而产生。

若没有山川月、风云雷电，我们就不会有对它的认识，也不可能产生人的心理。

所以，客观世界——自然、人类、社会是人们心理的源泉。

人脑对客观世界的反映总是通过每个个体来实现的。

因为人的反映要受个人的经验和他的全部个性特征的制约。

所以，反映总是常常带有主观的色彩。

对同一事物，不同经验、不同气质、不同性格的人会有不同的反映。

&hellip;&hellip;

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>