

<<直销心理与行为>>

图书基本信息

书名：<<直销心理与行为>>

13位ISBN编号：9787564108236

10位ISBN编号：7564108231

出版时间：2007-8

出版时间：东南大学出版社（南京东南大学出版社）

作者：张潇云,张理

页数：195

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>

<<直销心理与行为>>

内容概要

本书综合运用心理学、营销心理学、组织行为学等相关学科的理论和方法，对直销企业和直销员以及直销客户的心理和行为进行了详细阐述。

全书共12章。

第1章简要介绍了直销心理和行为的基本概念；第2~6章结合普通消费者的特点对直销客户的心理和行为进行了分析，以供直销员和直销企业在采取营销策略时有的放矢；第7~10章主要对直销员的心理与行为、直销员与客户的心理沟通以及直销员与客户的行为互动作了系统介绍；第11~12章针对直销群体心理和行为、直销企业领导者与组织行为以及直销企业形象和沟通进行了系统归纳。

本书体例新颖，内容丰富，知识性和实用性相结合，可作为本、专科营销专业的教材，也适合作为直销管理人员及从业人员的培训用书。

<<直销心理与行为>>

书籍目录

1 概论 1.1 直销心理与行为概述 1.1.1 直销心理与行为的内涵 1.1.2 直销心理与行为的研究对象与研究内容 1.1.3 研究直销心理与行为的意义 1.2 直销心理与行为的理论基础 1.2.1 管理心理学的应用 1.2.2 激励的概念与模式 案例 复习思考题2 直销客户的心理活动过程 2.1 直销商品 2.1.1 直销商品的范围 2.1.2 直销商品的特性 2.2 直销客户心理活动的认识过程 2.2.1 直销客户的认识形成阶段(感性认识阶段) 2.2.2 直销客户的认识发展阶段(理性认识阶段) 2.3 直销客户心理活动的情感和意志过程 2.3.1 情绪和情感 2.3.2 意志过程 案例 复习思考题3 直销客户的个性心理 3.1 个性概述 3.1.1 什么是个性 3.1.2 个性的形成 3.2 直销客户的兴趣 3.2.1 兴趣的概念和特点 3.2.2 兴趣对直销客户购买行为的影响 3.3 直销客户的能力 3.3.1 直销客户能力的含义 3.3.2 直销客户的能力分析 3.3.3 直销客户的能力与直销活动的关系 3.4 直销客户的气质 3.4.1 气质的含义 3.4.2 气质的类型 3.4.3 直销客户的气质对购买行为的影响 3.5 直销客户的性格 3.5.1 性格的含义 3.5.2 性格的特征 3.5.3 性格的类型 3.5.4 对待不同性格直销客户的策略 阅读材料 复习思考题4 直销客户的需要和动机 4.1 直销客户的需要 4.1.1 消费需要的含义和特性 4.1.2 直销客户需要的特征 4.1.3 直销客户需要的基本形态 4.1.4 发现直销客户需要的方法 4.2 直销客户的购买动机 4.2.1 直销客户动机的概念和特征 4.2.2 直销客户购买动机的类型 4.2.3 直销客户购买动机的诱导 案例 复习思考题5 直销客户的态度 5.1 直销客户的态度概述.....6 直销客户的购买行为与决策7 直销员心理与行为8 直销员与客户的心理沟通9 直销员和直销客户的行为互动10 直销群体心理行为11 直销企业领导者与组织行为12 直销企业形象和沟通参考文献

<<直销心理与行为>>

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>