

<<营销心理与谋略>>

图书基本信息

书名：<<营销心理与谋略>>

13位ISBN编号：9787810068093

10位ISBN编号：7810068091

出版时间：1994-08

出版时间：东北大学出版社

作者：窦胜功

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>

## <<营销心理与谋略>>

### 内容概要

#### 内容提要

本书分4篇共计15章。

#### 原理篇主

要介绍营销心理学的研究对象、任务和方法；介绍了营销心理的基本知识和购买者心理活动过程；购买行为的类型及其影响因素。

#### 经营篇主要介绍

商品设计、生产与心理；商品名称、款式、商标、包装与心理；商品价格与心理。

促销篇主要介绍商品广告与心理；

人员推销与心理；商店（场）环境与心理；柜台营销与心理；营销谈判与心理以及营销人员的心理素质。

#### 谋略篇主

要介绍营销活动的艺术与技巧；国际市场营销策略；选编了营销艺术30法、营销技巧20例、营销策略口诀80条。

本书体系完整、结构严谨、内容丰富全面；理论联系实际，既有论述，又有案例，可读性强；语言通俗易懂，文字流畅，适用性较广。

本书既可作为大

专院校、各类管理干部院校、职工学校、培训中心和成人教育的教材或教学参考书；也可作为工商企业、饮食服务业、外贸和旅游等部门的领导干部、管理干部、从事营销实际工作的专业人员的培训教材；并可供一切有志于从事商品营销活动研究和学习的人员阅读。

## <<营销心理与谋略>>

### 作者简介

#### 作者简介

龚胜功，山东省莱芜市人，生于1945年，1970年毕业于东北工学院机械系（现东北大学机械工程学院）。

现为辽宁省行为科学学会秘书长，东北大学工商管理学院副教授。

主要从事《管理心理学》和《公共关系学》的教学与研究工作。

多年来，在理论研究和教学、社会实践的基础上编著了《公共关系理论与实务》、《现代公共关系学》、《现代社交礼仪》、《领导科学》、《职业道德教育读本》、《保险常识问答》、《经济法问答与安全》等，并参与合著了《管理心理学》、《中国厂长（经理）手册》、《中国工程师技术方法大全》等。

## <<营销心理与谋略>>

### 书籍目录

#### 目录

#### 原理篇

##### 前言

#### 第一章 营销心理学概论

##### 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 学习营销心理学的目的和意义

##### 第四节 营销心理学的学习和研究方法

#### 第二章 营销心理学的基本理论

##### 第一节 心理的实质

##### 第二节 认识活动

##### 第三节 情感活动

##### 第四节 意志活动

##### 第五节 个性特征

#### 第三章 消费者的购买心理与行为

##### 第一节 消费者购买的心理活动过程

##### 第二节 消费者的需要与动机

##### 第三节 消费者购买行为类型

##### 第四节 影响消费心理与行为的因素

#### 经营篇

#### 第四章 商品设计心理

##### 第一节 商品的基本概念

##### 第二节 新产品分类与心理

##### 第三节 产品设计与心理

##### 第四节 产品购买者类型分析

#### 第五章 商品名称 商标 包装心理

##### 第一节 商品名称与心理

##### 第二节 商品的商标心理

##### 第三节 商品包装心理

#### 第六章 商品价格心理

##### 第一节 商品价格的心理功能

##### 第二节 消费者价格心理

##### 第三节 商品定价的心理策略

#### 促销篇

#### 第七章 商业广告心理

##### 第一节 商业广告的心理功能

##### 第二节 广告媒体与心理

##### 第三节 广告设计制作与心理

##### 第四节 增强广告效果的心理方法

#### 第八章 人员推销心理

##### 第一节 人员推销的心理特点与程序

##### 第二节 寻找和接近买主

##### 第三节 劝购的心理技巧

##### 第四节 诱购的心理技巧

##### 第五节 排除购买的心理障碍

<<营销心理与谋略>>

- 第九章 商店（场）环境心理
  - 第一节 商店（场）的设置与心理
  - 第二节 商店（场）内部装饰与心理
  - 第三节 商品摆放与心理
  - 第四节 橱窗设计与心理
- 第十章 柜台营销心理
  - 第一节 柜台销售与营业员心理
  - 第二节 柜台接待与心理
  - 第三节 柜台销售与心理
- 第十一章 营销谈判心理
  - 第一节 营销活动与商务谈判
  - 第二节 营销谈判的心理准备
  - 第三节 营销谈判的程序
  - 第四节 营销谈判的心理技巧与策略
- 第十二章 营销人员的心理素质
  - 第一节 营销人员仪表品质素养
  - 第二节 营销人员的情感品质
  - 第三节 营销人员的意志品质
  - 第四节 营销人员的能力品质
- 谋略篇
- 第十三章 营销技巧与艺术
  - 第一节 调查市场，预测信息
  - 第二节 巧妙经营，扩大销售
  - 第三节 优质服务，和气生财
  - 第四节 诚实信誉，公平买卖
- 第十四章 国际市场营销
  - 第一节 国际市场营销环境
  - 第二节 目标市场与国际营销方式
  - 第三节 国际市场营销策略
- 第十五章 营销谋略案例
  - 第一节 营销艺术三十法
  - 第二节 营销技巧二十例
  - 第三节 营销策略口诀八十条
- 后记

<<营销心理与谋略>>

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>