

<<销售心理学基础>>

图书基本信息

书名：<<销售心理学基础>>

13位ISBN编号：9787509527382

10位ISBN编号：7509527384

出版时间：2011-3

出版时间：全国中等职业教育教材审定委员会、林莉 中国财政经济出版社 (2011-03出版)

作者：林莉 编

页数：132

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>

## <<销售心理学基础>>

### 内容概要

为全面贯彻落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010——2020年）》和《中等职业教育改革创新行动计划（2010——2012年）》，我们参考《中等职业教育专业目录（2010年修订）》对中等职业教育国家规划教材进行了修订，以满足中等职业学校财经类专业教学的新需要。

中等职业教育国家规划教材《销售心理学基础》自出版以来，得到全国中等职业院校以及部分高等院校和企业的普遍认可，多次印刷，发行量不断上升，受到广大师生和企业员工的好评。

《中等职业教育国家规划教材：销售心理学基础（第3版）》第1版由方光罗、王金清、昊扬、林莉共同编写。

《中等职业教育国家规划教材：销售心理学基础（第3版）》第2版由方光罗负责修订。

## <<销售心理学基础>>

### 书籍目录

第一章 销售心理学概述第一节 销售心理学基础理论第二节 销售心理学的发展过程第三节 学习销售心理学的现实意义第二章 消费者的心理过程第一节 消费者对商品的认知过程第二节 消费者对商品的情感过程第三节 消费者购买心理的意志过程第四节 认识过程、情绪过程和意志过程的相互关系第三章 消费者的个性心理特征第一节 消费者的气质与消费行为第二节 消费者的性格与消费行为第三节 消费者的能力、兴趣与消费行为第四章 消费者购买需求与购买行为分析第一节 消费者的购买需求与动机第二节 消费者的购买决策和购买行为第五章 影响消费者行为的因素第一节 影响消费者行为的社会文化因素第二节 影响消费者行为的商品因素第三节 影响消费者行为的内外环境因素第六章 消费者市场细分的心理分析第一节 消费者市场第二节 消费者市场细分第三节 消费者市场细分心理第七章 店面服务心理分析第一节 销售人员的店面接待心理第二节 接待外国消费者的心理第三节 消费者的投诉心理分析第八章 销售人员职业心理的培养第一节 销售人员心理的概况第二节 销售人员职业心理品质的构成要素第三节 销售人员的职业心理第四节 销售人员心理品质的培养参考文献

## <<销售心理学基础>>

### 章节摘录

版权页：插图：（3）其他方面布局的要求与选择。

收银台的设置。

现代商场中，大多实行钱、货分离的购物形式，因此，收银台的分布也是布局中一个不可忽视的因素。

通常情况下，一个中等规模的超级市场，收款的速度一般为每小时通过500-600人，如果收银台设在商场出口前，就容易出现消费者在出口前等候付款的现象，不利于销售。

所以，在百货商场中，收银台应该布局在商场中央区内，且有鲜明标志，并注意保持相对宽敞。

楼梯、电梯的设置。

楼梯与电梯都是商场中难以变换的固定设备，所以，楼梯、电梯一般不构成布局的主要内容。

但是，使用合理与否会直接影响到消费者的购物情绪。

一般情况下，商场至少应设置两处电梯，在使用中上下道分开，这样才利于消费者流的形成和循环。

消费者休息室、卫生间、问询处的设置。

随着社会的发展，人们更加崇尚休闲式的购物，所以商场布局中的休闲、娱乐的地方是必不可少的。

尤其是在大中型商场中，在人口处附近开辟问询处是必不可少的，而一般小型商场和超级市场则以消费者休息室、卫生间为必备设施。

<<销售心理学基础>>

编辑推荐

《销售心理学基础(第3版)》为中等职业教育国家规划教材之一。

<<销售心理学基础>>

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>