

<<市场营销心理学>>

图书基本信息

书名：<<市场营销心理学>>

13位ISBN编号：9787810847896

10位ISBN编号：7810847899

出版时间：2006-7

出版时间：东北财经

作者：俞文钊

页数：345

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>

## <<市场营销心理学>>

### 内容概要

本书有以下六个新特点：一、内容更加全面与系统；二、将营销学与心理学有机融合在一起；三、作者始终强调，我们要在中国文化的背景下创建有中国特色的“市场营销学”；四、本书本着与进俱进的理念，使全书充满时代感；五、作者认为，作为市场营销心理学的教学、科研工作者以及企业事业单位的实际工作者，不仅要进行这方面的理论知识学习，更要学习在市场中进行调查的实际操作方法；六、并非任何人都适合从事市场营销工作，本书保留“营销人员的心理素质及其测评”一章。

全书分为12章。

第1章“市场营销心理学概述”中分别阐述了“市场营销”与“市场营销心理学”的概念、内涵，使读者能清楚地了解“市场营销学”与“市场营销学”两门学科的联系与区别、历史沿革等。

第2章“市场消费需求与消费结构”中特别指出了我国已进入小康社会，恩格尔系数已下降的情况，由此得出在21世纪我国的消费结构发生了质的变化的结论，最后列出针对新时期我国的消费结构变化的市场营销对策。

第3章专门介绍“市场营销与消费者的心理与行为”。

第4章介绍“市场营销与消费文化”，其中主要介绍中国消费者的消费文化观念的特点。

第5章与第6章分别为“市场分析与营销心理”与“市场调查”。

第7章“市场营销的创新理论”中列举了9种市场营销的创新理念，其中包括理念、理论、战略、策略、模式、手段、服务、渠道、业态等。

第8章“市场营销中消费者的购买行为与推销模式”从理论上分析了消费者的购买行为与推销模式。

第9章“广告心理与市场营销”介绍了推销的手段之一——广告。

第10章“超市营销与顾客心理”介绍了零售业推销-超市营销与顾客心理。

第11章“市场营销中的人员推销”则系统介绍人员推销。

最后一章为“营销人员的心理素质及其测评”。

本书每章前的本章的重点内容，每章章后有用于复习的基本概念、思考题。

## &lt;&lt;市场营销心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 市场营销心理学概述重点内容1.1市场营销的基本内涵与核心概念1.2市场营销导向的演变1.3市场营销与顾客满意1.4市场营销心理学的研究历史1.5市场营销心理学的研究对象1.6学习市场营销心理学的意义基本概念思考题第2章 市场消费需求与消费结构重点内容2.1市场消费需求2.2消费结构的基本内涵2.3消费结构的相关理论2.4我国消费结构的分析2.5消费结构与营销心理基本概念思考题第3章 市场营销与消费者的心理与行为重点内容3.1消费者的需要与购买动机3.2消费者的个性与消费行为3.3自我意象与消费行为3.4消费者的学习与学习理论基本概念思考题第4章 市场营销与消费文化重点内容4.1消费文化的基本含义4.2市场营销与中国文化4.3市场营销与参照群体4.4市场营销与社会阶层4.5市场营销与消费时尚基本概念思考题第5章 市场分析与营销心理重点内容5.1市场细分与营销心理5.2目标市场与营销心理5.3市场周期心理5.4市场价格心理基本概念思考题第6章 市场调查重点内容6.1市场调查的含义与范围6.2市场调查的一般方法6.3市场调查的心理学方法6.4市场营销心理学的特有研究方法6.5市场调查的统计方法6.6市场调查的实验设计6.7市场营销预测基本概念思考题第7章 市场营销的创新理念重点内容7.1 知识经济与市场营销创新7.2营销理念创新——关系营销7.3营销理论创新——营销博弈论7.4营销战略创新——培育新市场7.5营销策略创新——品牌延伸7.6营销模式创新——概念与定制营销7.7营销手段创新——免费营销7.8营销服务创新——维系顾客理念7.9营销渠道创新——电子商务7.10营销业态创新——购物中心基本概念思考题第8章 市场营销中消费者的购买行为与推销模式重点内容8.1消费者购买行为理论8.2消费者购买行为模式8.3消费者购买行为类型8.4消费者购买行为过程8.5市场营销中的推销模式8.6市场营销的动态管理基本概念思考题第9章 广告心理与市场营销重点内容9.1广告概述9.2广告宣传理论9.3广告营销过程9.4广告心理与营销策略9.5现代广告的发展趋势基本概念思考题第10章 超市营销与顾客心理重点内容10.1零售业与超市10.2超市策略中的顾客心理10.3超市管理中的顾客心理基本概念思考题第11章 市场营销中的人员推销重点内容11.1人员推销过程的心理分析11.2推销过程中的说服与态度转变11.3人员推销的特征与作用11.4人员推销的程序11.5人员推销的技巧11.6人员推销中辨认和鉴定客户11.7人员推销中的谈判技巧基本概念思考题第12章 营销人员的心理素质及其测评重点内容12.1营销人员心理素质研究概述12.2营销人员心理素质结构图12.3营销人员心理素质的维度分析12.4营销人员心理素质评定量表的编制基本概念思考题参考文献

## <<市场营销心理学>>

### 编辑推荐

本书是全国优秀图书参评作品，版权输出作品，省级优秀图书。  
本书对市场营销心理学作了深入浅出的介绍，内容包括：市场营销心理学概述，市场消费需求与消费结构，市场营销与消费文化，市场分析与营销心理，市场调查，市场营销中的人员推销等。  
本书内容全面系统，讲解通俗易懂，具有很强的可读性。

<<市场营销心理学>>

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>