

顾客心理与商店经营技巧



[顾客心理与商店经营技巧_下载链接1](#)

著者:

出版者:经济科学出版社

出版时间:1998-02

装帧:平装

isbn:9787505813137

作者介绍:

目录: 目录

第一章 导言

- 一 零售商业企业经营环境的变化
- 二 研究顾客心理与商店经营的关系
- 三 购买行为与顾客心理

第二章 顾客心理与商店经营特色

- 一 塑造独具魅力的经营特色
- 二 顾客心理与商店经营方式特色
- 三 顾客心理与商品特色
- 四 顾客心理与商店服务特色

第三章 商店外观的心理效应

- 一 商店外观设计的心里原则
- 二 商店地址选择与利用的心理基础
- 三 商店门面结构的心理适应性
- 四 招牌设计的心理效应
- 五 橱窗的心理效应
- 六 外部照明的心理分析

第四章 商店内部环境与顾客心理
一 店堂装饰布局的原则及顾客心态
二 营业现场布局及心理效应
三 店堂环境与营销气氛
第五章 商品陈列摆布的心理效应
一 商品陈列的作用和心理原则
二 商品陈列的理性方面与感性方面
三 商品陈列形式 方法与技巧
四 商品摆布策略中的心理规律
五 商品陈列设备、用具的使用技巧
第六章 营业员与顾客的心理沟通
一 “社会交换理论”的引入
二 商品销售——商业中的交际活动
三 营业员的商业交际能力与技巧
四 营业员与顾客的心理差距及心理沟通
五 作用于购物过程中的心理规律
第七章 不同顾客的消费心理特征及经营技巧
一 少年儿童的消费心理特征及经营技巧
二 青年的消费心理特征及经营技巧
三 妇女的消费心理特征及经营技巧
四 老年的消费心理特征及经营技巧
第八章 顾客的购买心理活动过程与接待顾客的技巧
一 顾客的购买心理活动过程
二 营业员接待顾客的技巧
第九章 顾客的心理价格与价格技巧
一 传统的商品订价方法及其缺陷
二 顾客心理上的公平价格
三 价格心理与价格政策
四 针对顾客心理的订价方法与技巧
五 商品标价的心理效应与标价技巧
六 价格调整的心理效应与价格调整技巧
第十章 顾客的个性心理特征与劝购技巧
一 顾客的个性心理特征
二 顾客购买行为类型
三 针对不同个性特征的劝购技巧
第十一章 顾客心理与现场促销技巧
一 现场促销的心理功能
二 现场促销技巧
第十二章 顾客心理与销售服务策略
一 顾客对销售服务的需求心理
二 售前服务引发需求
三 售中服务方便购买
四 售后服务
后记
• • • • • (收起)

[顾客心理与商店经营技巧_下载链接1](#)

标签

评论

[顾客心理与商店经营技巧_下载链接1](#)

书评

[顾客心理与商店经营技巧_下载链接1](#)