

# 直销心理与行为



[直销心理与行为\\_下载链接1](#)

著者:张潇云,张理

出版者:东南大学出版社 (南京东南大学出版社)

出版时间:2007-8

装帧:

isbn:9787564108236

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。

作者介绍:

目录:

[直销心理与行为 下载链接1](#)

标签

直销

评论

[直销心理与行为 下载链接1](#)

书评

[直销心理与行为 下载链接1](#)