



图书基本信息



内容概要

要使商店获得最佳的经济效益，要让顾客获得满意的服务，要想成为一名优秀的营业员，就要了解顾客、把握顾客，学习顾客消费心理知识，做到优质服务。顾客消费心理是一门什么样的课程？它的研究对象及内容是什么？怎样才能学好它？……本书全面系统地介绍了顾客消费心理的基本知识。主要内容包括：顾客消费心理的形成、顾客购买商品的一般心理活动、顾客消费心理的群体差异、影响顾客消费心理的因素及调控，以及了解顾客消费心理的方法等。



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:www.tushu111.com