

Алексей Номейн

Психология покупателя



Алексей Номейн
Психология покупателя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24121204

ISBN 9785448518409

Аннотация

Вам подойдет это издание, если вы имеете прямое отношение к торговле и продажам, а особенно, если лично контактируете с покупателями.

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Психология покупателя

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2019

ISBN 978-5-4485-1840-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Как таковой покупательской психологии не бывает. Психология является общей наукой. Но из заголовка данного издания можно понять, что то, о чем будет здесь идти речь на самом деле, называется **особенностью покупательского поведения**. Покупательское поведение означает формирование желания купить что-либо, зависящее от многих влияющих на это факторов. Задача каждого продавца сделать так, чтобы эти факторы, а также приемы и «фишки» развернули покупательское поведение в нужное им направление, а именно, чтобы товар или услугу купили.

На самом деле, торговля является целой наукой, часть которой мы сейчас немного изучим.

Вам подойдет это издание, если вы имеете прямое отношение к торговле и продажам, а особенно, если лично контактируете с покупателями. Здесь не играет роли, как вы вступаете в контакт с клиентом: обрабатываете заявки через интернет-магазин, путем звонка и переписки или общаетесь с ним в реальной жизни.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.