



Психология продаж

- 1 Воображение ... направлено на мир людей и отношений между ними
- 2 ... в первую очередь интересуются потребностями человека, его жизни и материального мира
- 3 Социотип, отличающийся как внутренним, так и внешним беспокойством, – это ...
- 4 К социотипам, беспокойным внешне, но спокойным внутри, относятся ...
- 5 Покупатель – это тот, кто ...
- 6 В процессе принятия решения о покупке после фазы «сбор информации» следует фаза «...»
- 7 В цепочке этапов совершения покупки: «Неосведомленность – ... – Понимание – ... – Покупка» пропущены этапы «...»
- 8 Практическое воплощение удовлетворения ожиданий потребителей – это ...
- 9 Результат деятельности, представленный в материально-вещественной форме и предназначенный для дальнейшего использования в хозяйственных или иных целях, – это ...
- 10 Торговая деятельность – это ...
- 11 Конъюнктура рынка – это ...
- 12 По направлению использования товара потребители бывают: ...
- 13 По отношению к цене потребители бывают: ...
- 14 Организованное движение потребителей за расширение и защиту своих прав, а также усиление воздействия потребителя на производителей и торговцев – это ...
- 15 По признаку коммуникабельности потребители бывают: ...



- (16) Связи, образуемые организацией с контактными аудиториями (потребителями, поставщиками, партнерами и т.п.) посредством различных средств воздействия, к каковым относятся реклама, PR, стимулирование сбыта, пропаганда, личные продажи, – это ...
- (17) В научном употреблении термин «психология» впервые возник ...
- (18) Чувства и восприятие, внимание и память, воображение, мышление и речь человека относят ...
- (19) Способ повышения убедительности информации, в рамках которого человек доверяет тем больше, чем короче логическая цепь и чем отчетливее вывод, выраженный в принятых человеком понятиях, – это ...
- (20) То, что убеждение прямо пропорционально эмоциональной насыщенности сообщения, эмоционально насыщенного в порядке убывания (беседа с глазу на глаз – лекция – кино, телевизор – радио – текст печатный – рукописный текст), – это ...
- (21) Деятельность, направленная на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними, – это ...
- (22) Процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета (претендента на предмет потребности) – это ...
- (23) ... базируется на том, что мы не можем найти ответ на вопрос, почему люди покупают именно эту конкретную марку, а не другую, без того чтобы узнать, почему они вообще покупают эту вещь
- (24) При использовании ..., изучая вопрос, почему человек покупает именно эту вещь, необходимо выяснить, какие марки той конкретной вещи он покупал прежде и какое значение они имели для него на протяжении всей жизни.
- (25) Используя ..., специалисты руководствуются тем, что, если поведение людей находится на поверхности, то его глубинные мотивы, как правило, самому человеку не известны
- (26) Технический уровень товара, возможности использования, индивидуальные особенности – это ... фактор покупки
- (27) Реакция на избирательное восприятие, выражающаяся в чувстве неудовлетворенности или сомнения, – это ...
- (28) Повторение какого-либо процесса много раз и удовлетворенность результатом – это ...



- (29) Устойчивая позиция, чувство, испытываемое к объекту, персоне или идее, формирующееся на основе ваших представлений и чувств и ведущее к определенному поведению, – это ...
- (30) По классификации потребителей по системе VALS2 люди, любящие вещи высокого качества, – это ...
- (31) Динамическое отражение действительности в различных формах психических явлений – это психические ...
- (32) Определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности, – это психические ...
- (33) Система природных свойств личности (подвижность, уравновешенность поведения и тонус активности), характеризующая динамическую сторону поведения, – это ...
- (34) Сложное психическое свойство, представляющее собой относительно устойчивое единство потребностей, мотивов и целей личности, определяющих характер ее деятельности, – это ...
- (35) Непосредственное внутреннее побуждение к совершению конкретного действия для достижения поставленной цели деятельности – это ...
- (36) Воображение ... направлено на мир людей и отношений между ними
- (37) ... в первую очередь интересуются потребностями человека, его жизни и материального мира
- (38) Социотип, отличающийся как внутренним, так и внешним беспокойством, – это ...
- (39) К социотипам, беспокойным внешне, но спокойным внутри, относятся ...
- (40) Покупатель – это тот, кто ...
- (41) В процессе принятия решения о покупке после фазы «сбор информации» следует фаза «...»
- (42) В цепочке этапов совершения покупки: «Неосведомленность – ... – Понимание – ... – Покупка» пропущены этапы «...»
- (43) Практическое воплощение удовлетворения ожиданий потребителей – это ...



- 44 Результат деятельности, представленный в материально-вещественной форме и предназначенный для дальнейшего использования в хозяйственных или иных целях, – это ...
- 45 Торговая деятельность – это ...
- 46 Конъюнктура рынка – это ...
- 47 По направлению использования товара потребители бывают: ...
- 48 По отношению к цене потребители бывают: ...
- 49 Организованное движение потребителей за расширение и защиту своих прав, а также усиление воздействия потребителя на производителей и торговцев – это ...
- 50 По признаку коммуникабельности потребители бывают: ...
- 51 Связи, образуемые организацией с контактными аудиториями (потребителями, поставщиками, партнерами и т.п.) посредством различных средств воздействия, к каковым относятся реклама, PR, стимулирование сбыта, пропаганда, личные продажи, – это ...
- 52 В научном употреблении термин «психология» впервые возник ...
- 53 Чувства и восприятие, внимание и память, воображение, мышление и речь человека относят ...
- 54 Способ повышения убедительности информации, в рамках которого человек доверяет тем больше, чем короче логическая цепь и чем отчетливее вывод, выраженный в принятых человеком понятиях, – это ...
- 55 То, что убеждение прямо пропорционально эмоциональной насыщенности сообщения, эмоционально насыщенного в порядке убывания (беседа с глазу на глаз – лекция – кино, телевизор – радио – текст печатный – рукописный текст), – это ...
- 56 Деятельность, направленная на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними, – это ...
- 57 Процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета (претендента на предмет потребности) – это ...



- (58) ... базируется на том, что мы не можем найти ответ на вопрос, почему люди покупают именно эту конкретную марку, а не другую, без того чтобы узнать, почему они вообще покупают эту вещь
- (59) При использовании ..., изучая вопрос, почему человек покупает именно эту вещь, необходимо выяснить, какие марки той конкретной вещи он покупал прежде и какое значение они имели для него на протяжении всей жизни.
- (60) Используя ..., специалисты руководствуются тем, что, если поведение людей находится на поверхности, то его глубинные мотивы, как правило, самому человеку не известны
- (61) Технический уровень товара, возможности использования, индивидуальные особенности – это ... фактор покупки
- (62) Реакция на избирательное восприятие, выражаяющаяся в чувстве неудовлетворенности или сомнения, – это ...
- (63) Повторение какого-либо процесса много раз и удовлетворенность результатом – это ...
- (64) Устойчивая позиция, чувство, испытываемое к объекту, персоне или идее, формирующееся на основе ваших представлений и чувств и ведущее к определенному поведению, – это ...
- (65) По классификации потребителей по системе VALS2 люди, любящие вещи высокого качества, – это ...
- (66) Динамическое отражение действительности в различных формах психических явлений – это психические ...
- (67) Определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности, – это психические ...
- (68) Система природных свойств личности (подвижность, уравновешенность поведения и тонус активности), характеризующая динамическую сторону поведения, – это ...
- (69) Сложное психическое свойство, представляющее собой относительно устойчивое единство потребностей, мотивов и целей личности, определяющих характер ее деятельности, – это ...
- (70) Непосредственное внутреннее побуждение к совершению конкретного действия для достижения поставленной цели деятельности – это ...