



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, выражающаяся 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 ...

