Завдання 4

З дисципліни «Психологія продажів»

Тема: Процес прийняття рішення про покупку товару

Завдання:

Визначити та детально охарактеризувати фактори, що впливають на процес прийняття рішення про покупку (споживчий та організаційний зрізи, вплив середовища).