

ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

з дисципліни за вибором студента «Психологія продажів»

1. Цілі, задачі і сутність впливу на покупців на промисловому ринку
2. Фактори впливу на покупців на промисловому ринку
3. Модель вибору постачальника на промисловому ринку
4. Види рішень про закупку в організаціях
5. Процес прийняття рішень на підприємстві в ситуації нової закупки
6. Ролі осіб які приймають рішення про закупку на промисловому ринку
7. Основні підходи до аналізу поведінки промислових споживачів
8. Методи впливу на покупців на промисловому ринку
9. Поняття, можливості і принципи НЛП
10. Канали сприйняття в НЛП
11. Етапи НЛП в продажах
12. Типи життєвих установок НЛП
13. Сутність рефреймінгу і його застосування в продажах
14. Моделювання поведінки споживача з використанням НЛП
15. Модель ТОТЕ