

Librería
Bonilla y Asociados
desde 1950



Título: ¿Vender O Persuadir?. 12 Principios de Influencia y Persuasion en las Ventas, El

Autor: Raether Edie

Precio: \$149.00

Editorial:

Año: 2008

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9789683817587

Persuadir no es vender sino comprar una parte de la mente de otro. ¡Estos doce principios marcarán la diferencia entre esperar el éxito y tenerlo! Descubre por qué la venta tradicional ya no es eficaz y cómo puedes crear una poderosa esfera de influencia que produce el "sí" y la predecible conformidad. De la vinculación a la generosidad; de la percepción al posicionamiento; de la implicación a la influencia instantánea y de la concordancia mental a la venta sincrónica, aprende el poder de elevarte desde la lógica y el lenguaje del hemisferio izquierdo del cerebro hasta las agallas del hemisferio derecho del cerebro y la venta silenciosa.