

Tags: I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare libro pdf download, I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare scaricare gratis, I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare epub italiano, I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare torrent, I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare leggere online gratis PDF

I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare PDF

Matt Traverso



Questo è solo un estratto dal libro di I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Matt Traverso
ISBN-10: 9788888857275
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 3742 KB

DESCRIZIONE

Chi per mestiere vende lo sa molto bene: ogni vendita mette in gioco razionalità e istinto, metodo e improvvisazione, preparazione e talento. Ma soprattutto ogni venditore sa che il cliente compera solo se lo desidera. Di fronte a questa verità esiste un'unica strategia vincente: la persuasione. Non è sufficiente comunicare, informare e rassicurare. È necessario interagire con il cliente sul piano psicologico, suscitare il suo interesse, coinvolgerlo dal punto di vista emozionale oltre che da quello della logica. Solo così è possibile capire i suoi bisogni e soddisfarli. Forti di una lunga esperienza come formatori, Matt Traverso e Marco Paret propongono in questo libro una metodologia studiata apposta per chiunque venda professionalmente, a ogni livello e nelle realtà più diverse. Adattando al mondo del lavoro categorie e concetti appartenenti ad ambiti diversi (psicologia, linguistica ecc.), i due autori illustrano le principali tecniche di comunicazione (PNL, linguaggio ipnotico, comunicazione non verbale, Quantum Psi), spiegano come sviluppare al massimo grado creatività ed energia, analizzano gli strumenti della vendita (memorizzazione, approccio con il cliente e ascolto, metodica dell'enneagramma) e i suoi obiettivi (focus e successo), ma soprattutto costruiscono un percorso a tappe, articolato in alcuni semplici passaggi, al termine dei quali ogni venditore potrà affermare di aver ottenuto la fiducia e la soddisfazione del cliente.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Lee ahora en digital con la aplicación gratuita Kindle.

I pilastri della persuasione. Vendere, convincere, affascinare è un libro scritto da Matt Traverso, Marco Paret pubblicato da Anteprima Edizioni

9788888857275 Chi per mestiere vende lo sa molto bene: ogni vendita mette in gioco razionalità e istinto, metodo e improvvisazione, p, prezzo 13.60 euro Disponibile ...

I PILASTRI DELLA PERSUASIONE. VENDERE, CONVINCERE, AFFASCINARE

[Leggi di più ...](#)