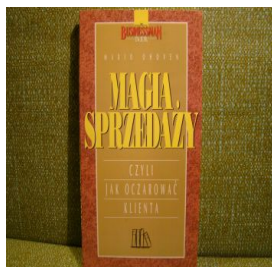


## MAGIA SPRZEDAŻY CZYLI JAK OCZAROWAĆ KLIENTA ; MARIO OHOVEN



Model : -

MAGIA SPRZEDAŻY CZYLI JAK OCZAROWAĆ KLIENTA ; MARIO OHOVEN

Producent : -

&nbsp;Po tę książkę powinni sięgnąć:

- wszyscy którzy zajmują się handlem niezależnie od rodzaju sprzedawanego produktu i branży, niezależnie od miejsca w hierarchii handlowej (sprzedawca &quot;zza lady&quot; i pracownik działu handlowego, dyrektorzy do spraw sprzedaży i przedstawiciele handlowi firm, dilerzy i akwizytorzy);

- ludzie zajmujący się reklamą i promocją;

- mówcy i prelegenci. Te osoby również, ponieważ autor uważa, że sprzedawać można wszystko - towar, usługę i ideę.

Na to zagadnienie można spojrzeć jeszcze szerzej - właściwie wszyscy co jakiś czas występujemy w rolach sprzedawców, a to np. gdy oświadczamy się bliskiej osobie, poszukujemy pracy, czy przekonujemy szefa do naszego pomysłu.

Tak więc książkę powinien przeczytać każdy.

Odsłania ona tajniki socjologii i psychologii sprzedaży. Dowiedzieć się z niej można jak kształtować swoją osobowość (42 zasady pozytywnego myślenia), jak prowadzić rozmowę telefoniczną (8 złotych reguł rozmowy telefonicznej), jak pytać i odpowiadać na pytania itp.

Według autora sprzedawca to mistrz, wirtuoz, który opanował kanony socjotechniki, logiki, psychologii, erystyki a także autorstwa. Krok po kroku M. Ohoven udowadnia, że każdy może stać się sprzedawcą, przez duże S albowiem to &quot;ćwiczenie czyni mistrza&quot;.

Czytajmy więc książkę i dążmy do sukcesu!

Pozycja wydana przez Business Press w 1994 roku. Stron 181. Okładka miękka, laminowana z lekkim przytarciem krawędzi. Blok w stanie bardzo dobrym.&nbsp;

**Cena : 13,00 zł Brutto ( 13,00 zł Netto)**

Dostępność: Produkt dostępny w naszym sklepie od 26 stycznia 2016