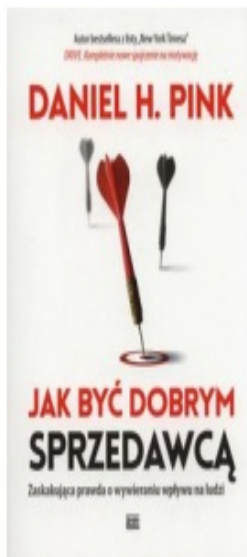


JAK BYĆ DOBRYM SPRZEDAWCĄ Zaskakująca prawda o wywieraniu wpływu na ludzi



Cena: 33,20 PLN

Opis słownikowy

Autor	Daniel H. Pink
ISBN	978-83-63773-76-2
Rok wydania	2014
Wydawca	EMKA
Wysyłamy	Wysyłamy w ciągu 3-5 dni roboczych

Tabela cech produktu

Okładka	Miękka
Liczba stron	296
Format	14.5x22.5cm

Opis produktu

"Jak być dobrym sprzedawcą" proponuje nowe spojrzenie na sztukę sprzedaży i jej nauczanie. Podobnie jak w książce "Drive. Kompletnie nowe spojrzenie na motywację" Daniel H. Pink czerpie z bogatej skarbnicy nauk społecznych, opierając na nich swoje – często sprzeczne z intuicją – spostrzeżenia. Odkrywa trzy filary podejścia skutecznego sprzedawcy (zastępujące obowiązującą niegdyś zasadę „zawsze finalizuj transakcję”), wyjaśnia, dlaczego ekstrawertycy wcale nie są najlepszymi sprzedawcami, i pokazuje, że wskazanie ludziom sposobu działania często więcej znaczy, niż zmiana ich sposobu myślenia.

W trakcie wywodu Pink opisuje sześć rodzajów prezentacji, które zastąpiły prezentację umieszczaną w windzie, trzy zasady lepszego rozumienia sposobu widzenia drugiej osoby, pięć sposobów tworzenia przekazu, które czynią go czytelniejszym i bardziej przekonującym, oraz wiele innych praktycznych spraw. W rezultacie powstała wnikliwa i użyteczna książka, która zmienia twój sposób widzenia świata i przekształca zachowanie w pracy, szkole i domu.