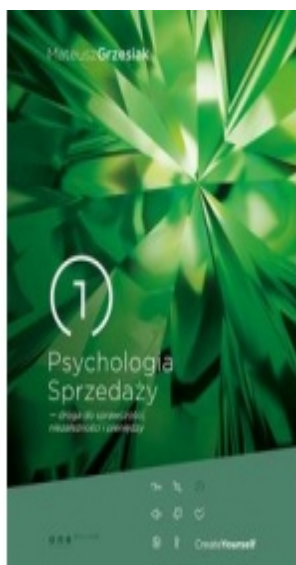


Psychologia Sprzedaży droga do sprawczości niezależności i pieniędzy



Cena: 33,90 PLN

Opis słownikowy

Autor	Grzesiak Mateusz
ISBN	978-83-283-1350-7
Rok wydania	2016
Wydawca	Helion
Wysyłamy	Wysyłamy w ciągu 4-5 dni roboczych

Tabela cech produktu

Okładka	Twarda
Liczba stron	208
Format	13.1x19.8

Opis produktu

Każdy z nas sprzedaje w jakiś sposób siebie, za pomocą wizerunku, emocji, opowiadanych historii. Rodzic sprzedaje dziecku strategię radzenia sobie z rzeczywistością, a partnerzy składają sobie nawzajem oferty na abstrakcyjny produkt jakim jest świetlana przyszłość. Nauczyciel sprzedaje wiedzę uczniom i jeśli zrobi to dobrze, rozkocha ich w przedmiocie i przyczyni się do wyboru ścieżki życiowej. Każdy potencjalny kandydat o pracę sprzedaje szefowi historię o tym, jak zmieni jego firmę, podobnie jak mężczyzna sprzedaje kobiecie, że ta decydując się na związek z nim, będzie szczęśliwa. Sprzedaż jest wszędzie, a rynek matrymonialny, gospodarczy, intelektualny, emocjonalny czy rodzinny nie różnią się od siebie fundamentami, bo każdy z nich opiera się na interakcji między dwoma podmiotami, z których jeden ma ofertę wartości dla drugiego.

Mateusz Grzesiak na bazie praktycznej psychologicznej wiedzy, latach własnych międzynarodowych doświadczeń sprzedażowych i obserwacji najsukuteczniejszych specjalistów od handlu opracował uniwersalny model sprzedaży: MasterSales. Jego pierwsza część, czyli Inner Game, tłumaczy zasady budowania pierwszego wizerunku oraz używania języka ciała w celu zrobienia jak najlepszego wrażenia. Druga część – Relations Game – uczy technik służących do budowania relacji i zaufania, a także określania jego potrzeb. Część trzecia to Sales Game – bezpośrednio dotyczące narzędzi zamykających sprzedaż produktu bądź usługi. Każde z tych narzędzi jest tak opisane i zaprezentowane, by nadawało się od razu do zastosowania zarówno przez rasowego handlowca, jak i osoby z innych branż, świadome, że sprzedaż jest jedną z najważniejszych umiejętności życiowych.