

# SPRZEDAŻ BEZ SPRZEDAWANIA Psychologia dobrego wpływu na klienta



Cena: 51,00 PLN

## Opis słownikowy

Autor	Fortuna Paweł
ISBN	978-83-01-19780-3
Rok wydania	2018
Wydawca	Wydawnictwo Naukowe PWN
Wysyłamy	Wysyłamy w 24h (w następny dzień roboczy)

## Tabela cech produktu

Wydanie	1
Oprawa	miękka ze skrzydełkami
Ilość stron	366
Format	20.5x14.7 cm

## Opis produktu

„Sprzedaż bez sprzedawania” jest książką wyjątkową pod co najmniej czterema względami. Po pierwsze, stanowi przegląd palących i realnych problemów, z jakimi spotykają się wszyscy przedsiębiorcy, bez względu na rodzaj biznesu, jakim się zajmują. Po drugie, autor nie zadowolą się jedynie stworzeniem rzetelnego opisu zagrożeń i dylematów, lecz także przedstawia własne propozycje ich rozwiązań, z precyzyjnymi wskazówkami co i jak należy robić. Po trzecie, jego porady są ugruntowane w solidnej wiedzy na temat psychologicznych mechanizmów funkcjonowania człowieka w organizacji, co chroni nas czytelników przed merytorycznymi nadużyciami, jakie pojawiają się (zbyt) często w poradnikach, a które wywołane są wybujałą fantazją piszących albo wręcz brakiem wiedzy. I wreszcie po czwarte, książka jest napisana w sposób zrozumiały (co wciąż jest wyjątkiem w polskim piśmiennictwie naukowym), a na dodatek ze swadą i humorem. Wymienić można chociażby iście mistrzowski styl, w jakim pokazane są przykłady działania Systemu 1 i Systemu 2 w codzienności działań sprzedażowych. Sądzę że prof. Kahneman mógłby śmiało posiłkować się nimi w swoich wystąpieniach. Z recenzji prof. dr. hab. Rafała Ohme