

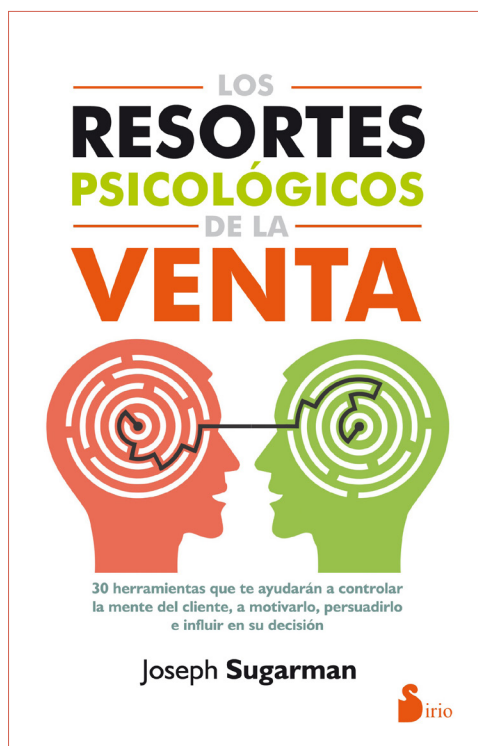


RESORTES PSICOLÓGICOS DE LA VENTA



El autor

Joe Sugarman vendió la primera calculadora de bolsillo, así formó JS&A Group, compañía especializada en tecnología. Fue el primero en popularizar los teléfonos inalámbricos y los relojes digitales, pero su mayor éxito, tal vez, fueron las gafas BluBlockers, de las cuales vendió más de veinte millones de unidades. Nacido en Chicago, se licenció en Ingeniería y trabajó varios años, en Alemania, para la CIA.



TÍTULO: Los resortes psicológicos de la venta
AUTOR: Joseph Sugarman
PVP: .11.95 €
P. SIN IVA: 11.47 €
Nº PÁGS: 256
RÚSTICA
13,5 x 21 cm
MATERIA: KJS
ISBN: 9788416579105

Reimpresión
nueva portada.
Sustituye: 9788478083886



9 788416 579105

Descripción

¿Cuál es el mecanismo que desencadena una venta? Esta cuestión fue el motor de la búsqueda de Sugarman.

Después de convertirse en un referente del marketing directo, Joe identificó los *Resortes Psicológicos de la venta*. Aquellos impulsos del cerebro que convierten a un potencial cliente en un comprador.

Este libro nos muestra los 30 resortes, o técnicas, para persuadir a nuestros clientes hacia una decisión de compra. Estos conocimientos son útiles para nuestros objetivos personales, para diseñar campañas de marketing eficaces y, en definitiva, para influir en las decisiones de nuestros clientes.

Aunque se trata de un libro especialmente recomendado para las personas que se decidan a la venta o las relaciones comerciales, la aplicación de estos resortes generarán importantes cambios en tu vida, tanto personal como profesional.

CLAVES DE VENTA

- ✓ Reconocer aquellos mecanismos que activan el deseo de compra.
- ✓ 30 técnicas eficaces para persuadir a tus clientes y lograr la venta.
- ✓ Coaching.

Libros relacionados

