

Co każdy profesjonalny sprzedawca wiedzieć powinien

Zig Ziglar

Co każdy profesjonalny
sprzedawca wiedzieć
powinno

Kategorie:

Książki > Dla dorosłych > Poradniki > Motywacja finans

44,00 zł

numer katalogowy: MO/0081

liczba stron: 140

oprawa: twarda

- Oprawa: Twarda
- Ilość stron: 140
- Przekład (tłumacz): Dariusz Bakalarz
- Redakcja i korekta: Ita Turowicz
- Opracowanie graficzne: Marcin Polański
- Skład i łamanie: DINKOGRAF
- Tytuł oryginału: Selling 101. What Every Succesfull Sales Professional Needs to Know

Zadajemy sobie pytanie: jak przekonywać? A odpowiedź brzmi: nie przez namawianie, lecz przez zadawanie pytań. Spora część książki dotyczy właśnie zadawania pytań, z naciskiem na słuchanie odpowiedzi. Tak znana postać jaką jest Chrystus potrafił wspaniale przekonywać. Odpowiadał pytaniem lub przypowieścią.

Drugie ważne przesłanie książki dotyczy wagi uczciwości w karierze handlowca. Dzięki niej człowiek robi dobre rzeczy, nie obciążając się jakimkolwiek poczuciem winy. Ponadto dzięki uczciwości i rzetelności człowiek niczego się nie boi, bo nie ma nic do ukrycia. A bez strachu i poczucia winy osiąga wolność, aby być takim, jakim stworzył go Bóg.

Nauczysz się sztuki perswazji