

GRZEGORZ POLLAK
HONORATA STOLARZEWICZ

12 kroków uczciwej* sprzedaży

* uczciwej, bo z korzyścią dla klienta, zyskiem dla firmy i prowizją dla Ciebie



Dzięki wiedzy i umiejętnościom zdobyтым podczas lektury tej książki dotrzesz do ukrytych potrzeb klienta i przygotujesz dla niego ofertę, którą zaakceptuje i której realizacja przyniesie Wam obu zadowolenie, lub... wykorzystasz tę wiedzę, by go oszukać.

Jestem przekonany, że dokonasz właściwego wyboru.

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

