

Można znaleźć wiele książek na temat sprzedaży, jednak od czasu do czasu pojawia się publikacja prezentująca świeże podejście do tematu. Nawet doświadczony specjalista powinien przeczytać tę pozycję. **Philip Kotler**

Schultz i Doerr przedstawili nam idealną receptę na sprzedawanie z zyskiem. Sam rozdział o propozycji wartości jest wart więcej niż cena całej książki. Nie zastanawiaj się. Kup tę książkę. Przeczytaj, zastosuj i ciesz się kolejnymi sukcesami w sprzedaży. **Michael W. McLaughlin**

DESZCZ



PIENIĘDZY

**Model RAIN,
czyli skuteczne
rozmowy
sprzedażowe**

MIKE SCHULTZ i JOHN E. DOERR

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

