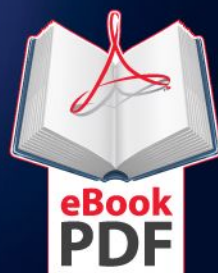
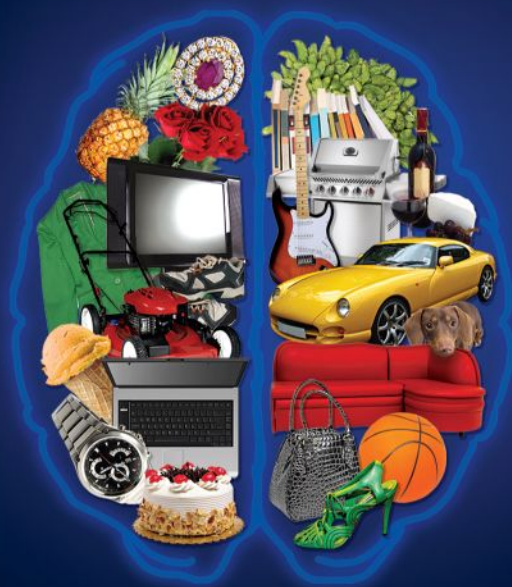


MÓZG NA ZAKUPACH

Neuromarketing w sprzedaży

*To lektura obowiązkowa dla wszystkich praktyków marketingu,
którzy poszukują możliwości dalszego rozwijania się w swojej dziedzinie.*
David Poltrack, dyrektor ds. badań, CBS Corporation



dr A.K. PRADEEP

W GŁOWIE KLIENTA:

Jak działa mózg i jak można wpływać na jego decyzje?
Jak poznać prawdziwe oczekiwania i potrzeby klientów?
Jak tworzyć przekazy reklamowe, produkty i marki, które pokochają klienci?

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

