



Jarosław Kordziński

PRAKTYKA PRZEKONYWANIA

czyli jak pozyskiwać
zwolenników
dla swoich racji
i propozycji

**Reguły perswazji są po to,
by je... wykorzystywać**

Jasne formułowanie celu procesu przekonywania

Ciągła obserwacja, słuchanie i reagowanie
na słowa rozmówcy

Atrakcyjny i zrozumiały sposób
przekazywania tekstu perswazyjnego

Bieżąca analiza skuteczności Twojego postępowania

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

