

KEVIN HOGAN
WILLIAM HORTON



SPRZEDAWANIE SAMEGO SIEBIE

NOWA PSYCHOLOGIA HANDLOWANIA

Zdobądź czarny pas w sprzedawaniu

- Jak przewidywać zachowania ludzkie z dużą dokładnością?
- Co konkretnie trzeba zrobić, żeby wywołać popyt na swoje produkty lub usługi?
- Jak zmienić swoją ofertę, aby ludzie pragnęli kupować od Ciebie JUŻ TERAZ?
- Jak geny wpływają na zachowanie Twoich klientów?
- Czy istnieje klucz do napisania świetnego tekstu sprzedażowego?
- Czym jest nieograniczony potencjał nieświadomej komunikacji?

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

