

Dlaczego tylko podczas niektórych prezentacji handlowych klienci słuchają i oglądają z wypiekami na twarzy, czują się podekscytowani, z przekonaniem kupują, nigdy nie zwracają towaru i polecają produkt swoim znajomym?

Hipnotyczna prezentacja

w sprzedaży bezpośredniej



one POWER
2000

ANDRZEJ BATKO

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

