

VENDE A LA MENTE, NO A LA GENTE



Klaric, Jürgen

SINOPSIS

Conquista el mercado gracias al libro que no puede faltar en tu estrategia. ¿Por qué decidimos que nos gusta el color azul cuando los estudios demuestran que preferimos el verde? ¿Qué determina en qué gastamos el dinero? ¿Qué frase puede ayudar a motivar a un equipo de cientos de miles de vendedores?

La neurociencia está invadiendo de manera positiva muchos sectores del mercado, transformando la forma de entender cómo realizamos nuestro trabajo para mejorarlo. No importa a qué te dedicas, lo primordial es que sepas vender desde tus conocimientos hasta tu liderazgo.

A través de técnicas respaldadas por la ciencia, el experto en neuromarketing Jürgen Klaric nos demuestra que los procesos de venta tradicionales no son muy efectivos.

Descubre con este libro las herramientas imprescindibles que te ayudarán en tu camino hacia el éxito y aprende los veinte principios de neuroventas más importantes para conquistar la mente....



Editorial	BOOKET
Materia	[KJMV7] GESTIÓN DE VENTAS Y MARKETING
EAN	9788413444673
Status	Disponible
Páginas	224
Tamaño	190x125x0 mm.
Precio (Imp. inc.)	10,95€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	26/11/2025