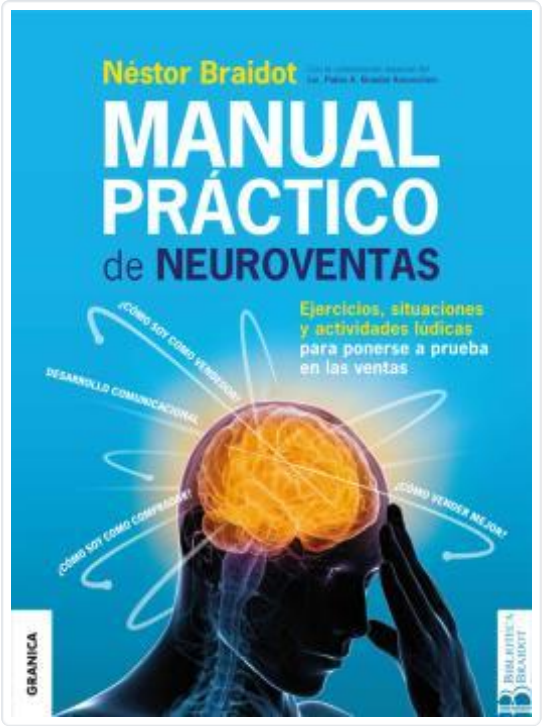




BRAIDOT, NESTOR P.

Manual practico de neuroventas

El principal factor de diferenciación de lasneuro ventas respecto de los métodos tradicionales es la aplicación de las neurociencias, que brindan una importante ventaja competitiva. La realidad confirma que todo vendedor que sepa cómo intervienen los mecanismos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones de compra, y las características distintivas entre el cerebro masculino y el femenino,está más capacitado que cualquier otro para alcanzar los mejores resultados. Este Manual contribuye a esa formación, mediante un conjunto de ejercicios y actividades lúdicas que complementan el libro Neuroventas, del Dr. Braidot, con foco en el análisis del funcionamiento cerebral (cómo compran ellos, cómo compran ellas), en el desarrollo comunicacional del vendedor y en la aplicación práctica del Método de Venta Neurorrelacional.



Editorial	Granica
Encuadernación	Tapa blanda o rústica
Páginas	160
Tamaño	230x170x10 mm.
Peso	250
Idioma	Español
Tema	Economía, empresa y derecho
EAN	9789506419349
PVP	11,90 €
PVP sin IVA	11,44 €

