



Questo libro illustra i principi fondamentali del neuromarketing, la disciplina che unisce tecniche di vendita e psicologia. Conoscerai le energie fondamentali che muovono i processi decisionali delle persone, non solo nel marketing, per “entrare nella testa del cliente” e connetterti con il suo modo di agire e di pensare.

Con questa semplice guida conoscerai strategie facili da mettere in pratica sia per la comunicazione del tuo servizio o prodotto sia per la vendita.

È un libro da usare come un vero strumento di lavoro grazie alla semplicità di linguaggio, agli esempi e alle indicazioni pratiche.

DATI BIBLIOGRAFICI

Autore: Phil Maxwell

Editore: Ledizioni

Pubblicato nel: marzo 2020

Collana: Le Basi

Formato: brossura, 127 p.

ISBN: 9788855261302

Prezzo: 14,90 €

[[button link="https://www.ledizioni.it/download/33453/" style="download" color="red" style="display: inline-block; border: 1px solid black; padding: 2px 5px; text-decoration: none;">Scarica Introduzione e Primo capitolo](https://www.ledizioni.it/download/33453/)]