



Chi era Elmer Wheeler e perché è così importante conoscere e seguire i suoi principi sulla vendita a così tanti anni di distanza?

Perché Elmer Wheeler, classe 1904, oltre a essere considerato il più grande venditore al dettaglio di tutti i tempi, può vantare l'investitura di primo venditore "scientifico" della storia. Con il suo lavoro sul campo, infatti, Wheeler ha letteralmente traghettato il marketing e la vendita nell'epoca moderna, fondandolo su principi sicuri – verificati nel corso di decenni di esperienza diretta – e su modelli replicabili in ogni settore della comunicazione e della vendita di un prodotto o servizio.

In questo libro, Robert James propone una puntuale descrizione dei cinque essenziali principi di vendita e offre pratici e operativi strumenti per rispondere alla suprema domanda "What makes people buy?", che cosa spinge la gente a comprare?

All'interno troverai anche il testo "PNL. Parole Ipnotiche": le parole hanno un potere inconscio, possiedono non solo una funzione e un significato, ma anche un'energia intrinseca, specifica. E la qualità di questa energia indica la qualità persuasiva che una parola o un gruppo di parole possiedono – il loro potere di persuasione. L'inserito permette di conoscere le principali parole e frasi persuasive e soprattutto di utilizzarle per affinare la capacità comunicativa e renderla sempre più convincente. Attraverso la conoscenza, il controllo e l'utilizzo consapevole di alcune precise parole e frasi si può comunicare efficacemente se stessi, la propria storia, persuadere, acquisire consenso e spingere l'interlocutore ad agire.

DATI BIBLIOGRAFICI

Autore: Robert James

Editore: Ledizioni

Pubblicato nel: ottobre 2019

Collana: Marketing?

Formato: brossura, 136 p.

ISBN: 9788855260008

Prezzo: 16,90 €