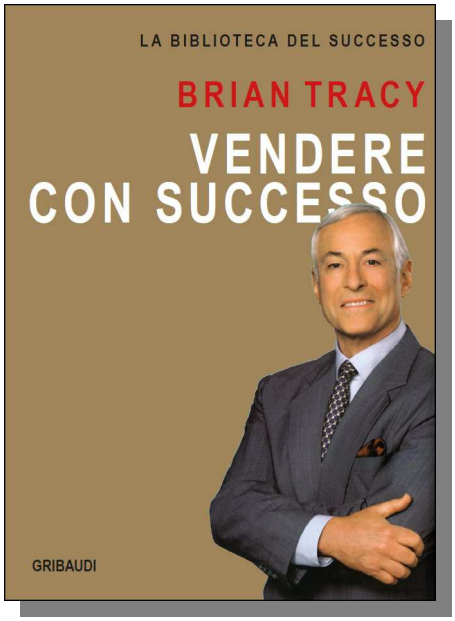
AUTORE: **Brian Tracy**

TITOLO: **VENDERE CON SUCCESSO**
La Biblioteca del Successo



PREZZO: € 7,00

PAGINE: 176

FORMATO: 10,5x14,6

USCITA: gennaio 2017

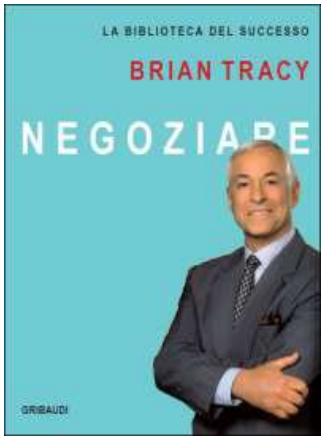
ISBN: 978-88-6366-244-3

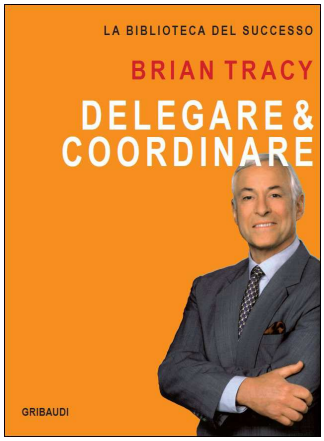
DESCRIZIONE DEL LIBRO:

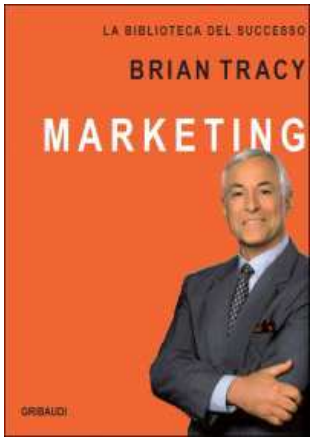
In qualunque azienda, **il 20% dei venditori porta a casa l'80% del fatturato** facendo solo *un po' meglio* in certe aree specifiche… **Tutti possono riuscirci, se si ha voglia di imparare**.
Brian Tracy - **autore di bestseller** come *La psicologia della vendita* (Gribaudi), *Non fare lo struzzo!* (Sperling & Kupfer), *Bacia quel ranocchio!* (Gribaudi) - continua con successo la serie della **Biblioteca del Successo** dopo *Motivazione*, *Negoziare, Delegare & Coordinare, Marketing, Gestione del tempo* e *Leadership.*
Ecco in queste pagine **come fare il salto di qualità**, impiegando 21 metodi collaudati per:

- Fissare obiettivi chiari e far rendere ogni singolo minuto
- Conoscere a fondo i tuoi prodotti
- Trovare e valutare i clienti potenziali
- Capire le tre chiavi della persuasione
- Creare una presentazione efficace
- Vincere le sei obiezioni principali
- Sollecitare azioni concrete

E molto altro ancora!



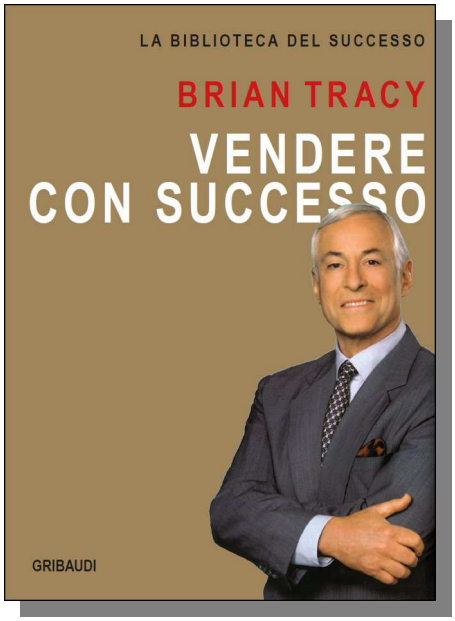




PIERO GRIBAUDI EDITORE s.r.l.
VIA C. BARONI, 190 - 20142 MILANO
TEL. 02.89.30.22.44 - FAX 02.89.30.23.76
www.gribaudi.it - e-mail: info@gribaudi.it

AUTORE: **Brian Tracy**

TITOLO: **VENDERE CON SUCCESSO**
La Biblioteca del Successo



PREZZO: € 7,00

PAGINE: 176

FORMATO: 10,5x14,6

USCITA: gennaio 2017

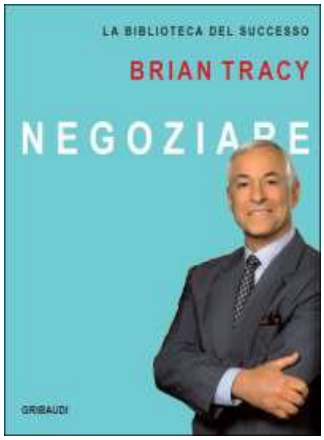
ISBN: 978-88-6366-244-3

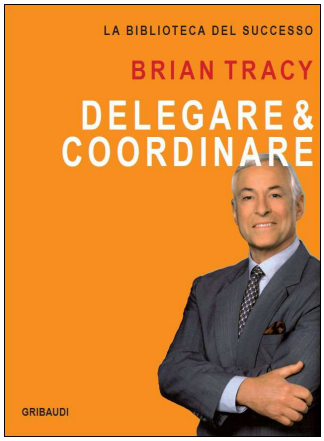
DESCRIZIONE DEL LIBRO:

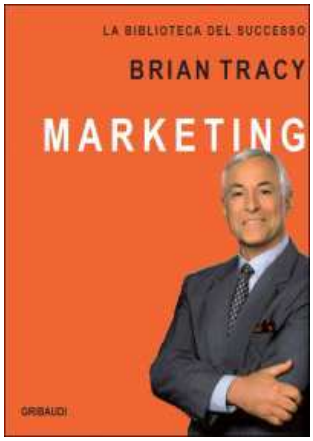
In qualunque azienda, **il 20% dei venditori porta a casa l'80% del fatturato** facendo solo *un po' meglio* in certe aree specifiche… **Tutti possono riuscirci, se si ha voglia di imparare**.
Brian Tracy - **autore di bestseller** come *La psicologia della vendita* (Gribaudi), *Non fare lo struzzo!* (Sperling & Kupfer), *Bacia quel ranocchio!* (Gribaudi) - continua con successo la serie della **Biblioteca del Successo** dopo *Motivazione*, *Negoziare, Delegare & Coordinare, Marketing, Gestione del tempo* e *Leadership.*
Ecco in queste pagine **come fare il salto di qualità**, impiegando 21 metodi collaudati per:

- Fissare obiettivi chiari e far rendere ogni singolo minuto
- Conoscere a fondo i tuoi prodotti
- Trovare e valutare i clienti potenziali
- Capire le tre chiavi della persuasione
- Creare una presentazione efficace
- Vincere le sei obiezioni principali
- Sollecitare azioni concrete

E molto altro ancora!







PIERO GRIBAUDI EDITORE s.r.l.
VIA C. BARONI, 190 - 20142 MILANO
TEL. 02.89.30.22.44 - FAX 02.89.30.23.76
www.gribaudi.it - e-mail: info@gribaudi.it