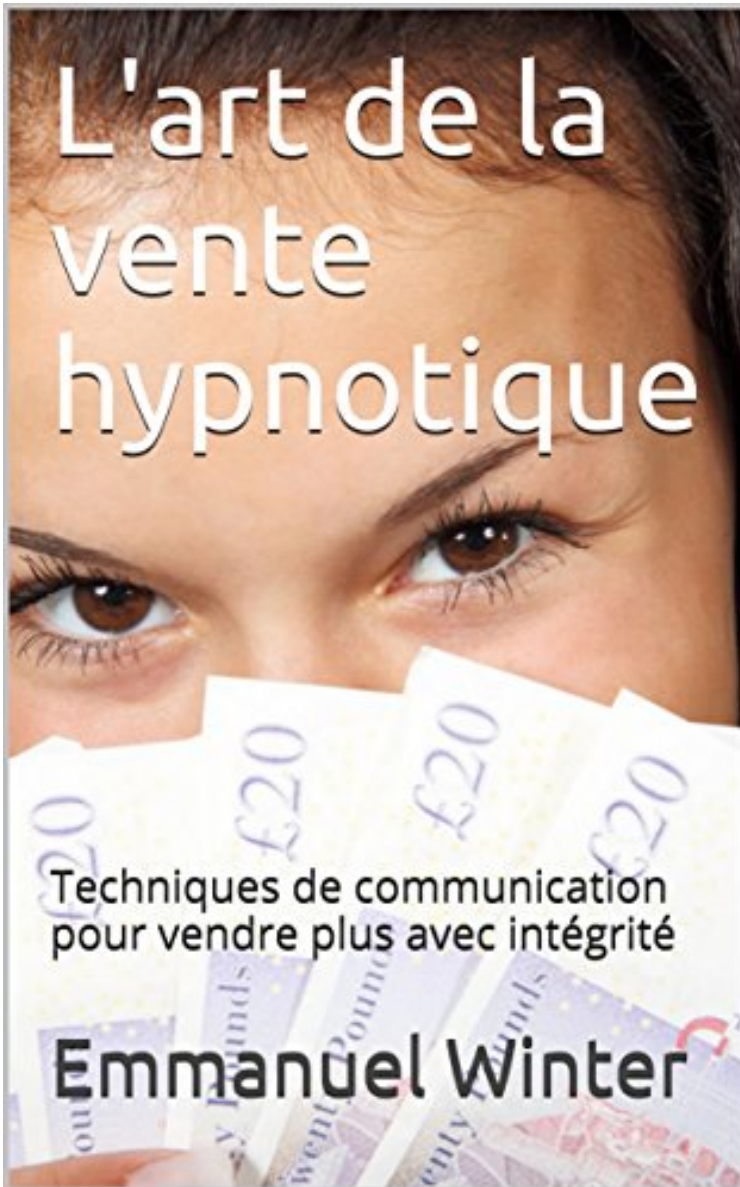


(Mobile pdf) File size: 24.Mb

L'art de la vente hypnotique: Techniques de communication pour vendre plus avec intgrit



*Par Emmanuel Winter, Annie Micol
DOC | *audiobook | ebooks | Download
PDF | ePub*

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #97224 dans eBooksPubli le: 2015-11-29Sorti le: 2015-11-29Format: Ebook Kindle

(Mobile pdf) L'art de la vente hypnotique: Techniques de communication pour vendre plus avec intgrit

Par Emmanuel Winter, Annie Micol : L'art de la vente hypnotique: Techniques de communication pour vendre plus avec intgrit before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised L'art de la vente hypnotique: Techniques de communication pour vendre plus avec intgrit:

Download

Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurVous allez pouvoir apprendre comment augmenter rapidement vos ventes, sans effort supplémentaire, tout en amliorant la qualit de vos relations.Si vous tes travailleur indpendant ou employ dans une fonction commerciale, vous avez peut-tre l'impression de ramer pendant les entretiens de vente? L'impression que vous n'tes pas assez convaincant, ou que vous manquez de feeling et a peut vous mettre mal l'aise de proposer un produit ou un service pour gagner de l'argent?Et peut-tre que vous voyez vos

concurrents développer leur business alors que vous êtes meilleur dans ce que vous faites, et vous pouvez vous dire que la vente n'est pas pour vous. Vous avez peut-être même essayé certaines techniques de base et en essayant de les appliquer, vous n'avez pas obtenu les résultats esprés? Mais le vrai problème en fait ne vient pas de vous, il vient du fait que la communication se fait sur plusieurs niveaux. Ce n'est pas une question de talent ou de feeling, simplement une question de stratégie et de pratique. Si vous comprenez la communication plusieurs niveaux, vous obtiendrez rapidement des résultats qui n'auront rien voir avec tout ce que vous avez connu jusqu' maintenant. Vous augmenterez vos ventes de façon spectaculaire et vous gagnerez en confiance et en crédibilité. Pour vendre, vous avez besoin de comprendre la psychologie de la persuasion. Vous avez besoin de connaître les besoins réels de vos clients. Vous avez besoin de connaître l'effet des mots sur le cerveau. Cet apprentissage est très simple, il passe par plusieurs étapes: Le parcours d'achat, les besoins inconscients, l'observation du langage verbal et non-verbal et enfin les structures du discours de vente et la formulation de suggestions en hypnose conversationnelle. Il ne s'agit pas de profiter vos clients pour leur vendre n'importe quoi comme en hypnose de cirque, mais d'apprendre écouter pour comprendre vos clients, pour leur apporter les meilleures solutions, pour conclure plus de ventes et faire enfin décoller votre chiffre d'affaires. Dans ce manuel vous apprendrez l'essentiel des techniques les plus efficaces, Ici, pas de blabla mais du concret et de l'efficacité immédiate. Vous pourrez lire le livre en entier en moins de trois heures et vous y référer régulièrement pour travailler vos techniques favorites; Il vous suffit de le télécharger pour commencer une nouvelle expérience.

Présentation de l'auteur Vous allez pouvoir apprendre comment augmenter rapidement vos ventes, sans effort supplémentaire, tout en améliorant la qualité de vos relations. Si vous êtes travailleur indépendant ou employé dans une fonction commerciale, vous avez peut-être l'impression de ramer pendant les entretiens de vente? L'impression que vous n'êtes pas assez convaincant, ou que vous manquez de feeling et a peut-être vous mettre mal à l'aise de proposer un produit ou un service pour gagner de l'argent? Et peut-être que vous voyez vos concurrents développer leur business alors que vous êtes meilleur dans ce que vous faites, et vous pouvez vous dire que la vente n'est pas pour vous. Vous avez peut-être même essayé certaines techniques de base et en essayant de les appliquer, vous n'avez pas obtenu les résultats esprés? Mais le vrai problème en fait ne vient pas de vous, il vient du fait que la communication se fait sur plusieurs niveaux. Ce n'est pas une question de talent ou de feeling, simplement une question de stratégie et de pratique. Si vous comprenez la communication plusieurs niveaux, vous obtiendrez rapidement des résultats qui n'auront rien voir avec tout ce que vous avez connu jusqu' maintenant. Vous augmenterez vos ventes de façon spectaculaire et vous gagnerez en confiance et en crédibilité. Pour vendre, vous avez besoin de comprendre la psychologie de la persuasion. Vous avez besoin de connaître les besoins réels de vos clients. Vous avez besoin de connaître l'effet des mots sur le cerveau. Cet apprentissage est très simple, il passe par plusieurs étapes: Le parcours d'achat, les besoins inconscients, l'observation du langage verbal et non-verbal et enfin les structures du discours de vente et la formulation de suggestions en hypnose conversationnelle. Il ne s'agit pas de profiter vos clients pour leur vendre n'importe quoi comme en hypnose de cirque, mais d'apprendre écouter pour comprendre vos clients, pour leur apporter les meilleures solutions, pour conclure plus de ventes et faire enfin décoller votre chiffre d'affaires. Dans ce manuel vous apprendrez l'essentiel des techniques les plus efficaces, Ici, pas de blabla mais du concret et de l'efficacité immédiate. Vous pourrez lire le livre en entier en moins de trois heures et vous y référer régulièrement pour travailler vos techniques favorites; Il vous suffit de le télécharger pour commencer une nouvelle expérience.