

image not found or type unknown



Venda à mente, não ao cliente

Jürgen Klari

**Fecha de
publicación:**
06/11/2017

A neurociência ensinando como vender melhor

**Sello
Editorial:**
Planeta
Estratégia

**Contacto
de
prensa**

Não sabemos porque compramos. O consumidor adquire de forma inconsciente 85% de tudo o que compra. Com Venda à mente, não ao cliente, você vai descobrir como conseguir que os consumidores escolham seu produto ou serviço sem fazer grande esforço. Este livro não apenas vai ensiná-lo a vender, como você também aprenderá a não se desgastar, prometer menos, conseguir mais e, assim, engrandecer as equipes comerciais e de vendas do seu empreendimento. Jürgen Klaric usa elementos da neurociência, uma forma de compreender a mente que está revolucionando positivamente as relações comerciais. Partindo de uma metodologia própria, comprovada em empresas mundo afora, Klaric utiliza exemplos para explicar como todo mundo pode vender melhor qualquer coisa – até mesmo vender a si próprio para uma namorada ou chefe. Best-seller em países de língua espanhola, Venda à mente, não ao cliente é o tipo de livro que interessa para todo mundo. Com muito conhecimento científico e, ao mesmo tempo, de fácil leitura, ensina não apenas técnicas de venda – mas técnicas de como entender e se comunicar melhor com as pessoas. Jürgen Klaric ensina como analisar e rapidamente conquistar a mente dos outros. Ele apresenta os vinte princípios de neurovendas mais importantes para se relacionar com sucesso com seus clientes. Não é à toa que seu modelo foi adotado por grandes empresas como General Motors, Telefónica Movistar e Ikea.

image not found or type unknown



Jürgen Klari

Jürgen Klaric é um dos dez influenciadores hispânicos mais conhecidos do momento e autor de best-sellers. Ao longo da vida, Jürgen vem se dedicando a investigar o comportamento humano a partir da antropologia e da neurociência, cujas descobertas compartilha em palestras que dá no mundo todo. Com quase 7 milhões de seguidores nas redes sociais e três livros publicados – entre eles, **Venda à mente, não ao cliente**, publicado pelo Planeta Estratégia –, Klaric é uma das maiores referências no setor da transformação pessoal.