



Vous êtes vendeur, le saviez-vous ?

Daniel Pink

↓ Télécharger

📖 Lire En Ligne

Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? Daniel Pink

Convaincre un banquier de vous accorder un prêt, persuader vos collègues que vos idées sont les meilleures, négocier avec vos enfants pour qu'ils fassent leurs devoirs... Contrairement aux idées reçues, les commerciaux ne sont pas les seuls à maîtriser l'art de la vente : en effet, si une personne sur neuf travaille précisément dans la vente, les huit autres la pratiquent sans le savoir. Persuader, convaincre, influencer : nous sommes finalement tous des vendeurs ! Dans son nouvel ouvrage, tout aussi sérieux qu'impertinent, l'auteur de best-sellers Daniel Pink déconstruit les clichés sur la vente (les vendeurs sont tous des menteurs, les extravertis sont de meilleurs vendeurs, un bon commercial peut vendre n'importe quoi, etc.) et révèle le vendeur qui vit en chacun de nous, en proposant des plans d'action. Chaque chapitre est accompagné d'un attaché-case du parfait vendeur, riche en conseils, anecdotes et exercices pour vous entraîner à convaincre et influencer votre auditoire, improviser face aux questions - parfois déroutantes - de votre interlocuteur, attiser l'intérêt d'un client potentiel... Un livre concret et méthodologique, parfaitement documenté, pour tous les professionnels qui veulent changer leur manière de penser et d'agir.

↓ [Télécharger Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? ...pdf](#)

📖 [Lire en Ligne Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? ...pdf](#)

Vous êtes vendeur, le saviez-vous ?

Daniel Pink

Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? Daniel Pink

Convaincre un banquier de vous accorder un prêt, persuader vos collègues que vos idées sont les meilleures, négocier avec vos enfants pour qu'ils fassent leurs devoirs... Contrairement aux idées reçues, les commerciaux ne sont pas les seuls à maîtriser l'art de la vente : en effet, si une personne sur neuf travaille précisément dans la vente, les huit autres la pratiquent sans le savoir. Persuader, convaincre, influencer : nous sommes finalement tous des vendeurs ! Dans son nouvel ouvrage, tout aussi sérieux qu'impertinent, l'auteur de best-sellers Daniel Pink déconstruit les clichés sur la vente (les vendeurs sont tous des menteurs, les extravertis sont de meilleurs vendeurs, un bon commercial peut vendre n'importe quoi, etc.) et révèle le vendeur qui vit en chacun de nous, en proposant des plans d'action. Chaque chapitre est accompagné d'un attaché-case du parfait vendeur, riche en conseils, anecdotes et exercices pour vous entraîner à convaincre et influencer votre auditoire, improviser face aux questions - parfois déroutantes - de votre interlocuteur, attiser l'intérêt d'un client potentiel... Un livre concret et méthodologique, parfaitement documenté, pour tous les professionnels qui veulent changer leur manière de penser et d'agir.

Téléchargez et lisez en ligne Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? Daniel Pink

288 pages

Présentation de l'éditeur

Convaincre un banquier de vous accorder un prêt, persuader vos collègues que vos idées sont les meilleures, négocier avec vos enfants pour qu'ils fassent leurs devoirs... Contrairement aux idées reçues, les commerciaux ne sont pas les seuls à maîtriser l'art de la vente : en effet, si une personne sur neuf travaille précisément dans la vente, les huit autres la pratiquent sans le savoir. Persuader, convaincre, influencer : nous sommes finalement tous des vendeurs ! Dans son nouvel ouvrage, tout aussi sérieux qu'impertinent, l'auteur de best-sellers Daniel Pink déconstruit les clichés sur la vente (les vendeurs sont tous des menteurs, les extravertis sont de meilleurs vendeurs, un bon commercial peut vendre n'importe quoi, etc.) et révèle le vendeur qui vit en chacun de nous, en proposant des plans d'action. Chaque chapitre est accompagné d'un attaché-case du parfait vendeur, riche en conseils, anecdotes et exercices pour vous entraîner à convaincre et influencer votre auditoire, improviser face aux questions - parfois déroutantes - de votre interlocuteur, attiser l'intérêt d'un client potentiel... Un livre concret et méthodologique, parfaitement documenté, pour tous les professionnels qui veulent changer leur manière de penser et d'agir. Biographie de l'auteur

Daniel Pink fait partie du prestigieux Thinkers50, classement mondial des penseurs les plus influents en business. Diplômé d'un doctorat en droit (Yale), il a été la plume du vice-président des Etats-Unis, Al Gore, de 1995 à 1997. Ses ouvrages ont été traduits dans 34 langues et se vendent aux Etats-Unis à plusieurs millions d'exemplaires. Son TED talk, enregistré en 2009, figure parmi les plus regardés au monde.

Download and Read Online Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? Daniel Pink #HOJKPBY5IRU

Lire Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink pour ebook en ligne Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink à lire en ligne. Online Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink ebook Téléchargement PDF Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink Doc Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink Mobipocket Vous êtes vendeur, le saviez-vous ? par Daniel Pink EPub

HOJKPBY5IRUHOJKPBY5IRUHOJKPBY5IRU