NEUROSELLING

Prezzo: Regular Price 24,90 € Special Price 23,66 €

Codice	9788836009534
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	15 giu 2022
Reparto	Economia, LIBRI
Argomento	Economia generale
Autore	Gabrielli Giorgio, Russo Vincenzo
Editore	Hoepli

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

Descrizione

Il libro ha come nucleo e argomento centrale il neuroselling come nuovo approccio alle tecniche di vendita fondato su una migliore conoscenza del cervello. L'obiettivo del manuale è quello di colmare la mancanza di un testo scientificamente valido in merito alle più recenti scoperte sul rapporto tra funzionamento cerebrale e tecniche di vendita. Il volume è pensato per offrire al mondo commerciale una preliminare conoscenza del cervello umano e delle ultime scoperte sui processi persuasivi, in particolare quelli che si basano su meccanismi di risposta inconsapevole del cervello. Per questo motivo dopo una breve presentazione del funzionamento cerebrale e dei suoi "segreti", gli autori approfondiscono i processi alla base delle decisioni, delle emozioni e delle percezioni inconsce, aggiornati sulle più recenti ricerche neuroscientifiche. Il risultato è un manuale scientifico e pratico, accessibile anche ai neofiti; un utile strumento applicativo in un contesto relazionale di grande interesse, come quello commerciale, per le aziende e per i singoli professionisti.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546
oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it
www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220