

JÜRGEN KLARIC

VENDA À MENTE, NÃO AO CLIENTE

Como aplicar a neurociência para
negociar mais falando menos



Planeta ESTRATÉGIA

Resumo de Venda à Mente, não a Gente

A neurociência ensinando como vender melhor 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.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)