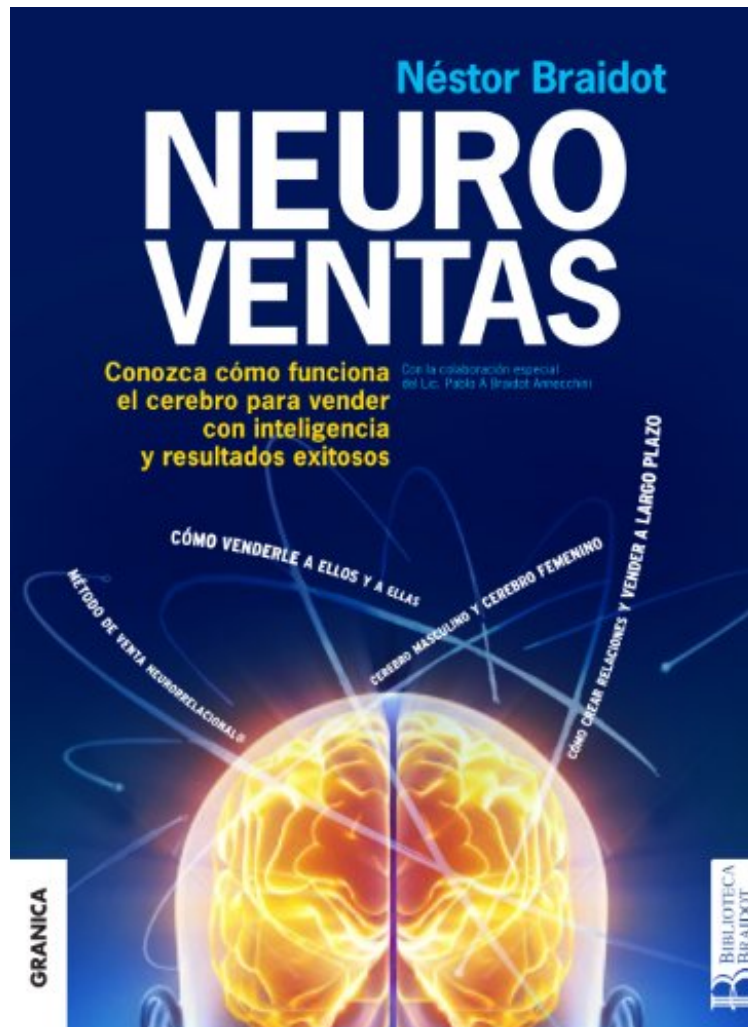


(Get free) Neuroventas. (Spanish Edition)

Neuroventas. (Spanish Edition)

Neacute;stor Pedro Braidot

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



READ ONLINE

#122932 in eBooks 2013-08-21 2013-08-21 File Name: B00EOS128S | File size: 41.Mb

Neacute;stor Pedro Braidot : Neuroventas. (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Neuroventas. (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. recomendado vivamente por su forma cientificacutefica y ordenada. By Customer Recommended este libro porque es muy meacutetodologico en lo Que describe, ambient pude poner en praacutectica algunos tips y la verdad que fueron acertados. 0 of 0 people found the following review helpful. Five Stars By Customer Fantastic 0 of 0 people found the following review helpful. Five Stars By Lester Labrador Excellent book, Can give you everything toy need about selling

iquest;Coacutemo compran ellos? iquest;Coacutemo compran ellas?: aprenda a aplicar los conocimientos sobre el funcionamiento del cerebro para vender con inteligencia y resultados Neuroventas es una obra que tambieacutem;

profundiza en la neurocomunicación: palabras, silencios, sonrisas, miradas, gestos, muecas, pensamientos, posturas, tonos de voz...; "todo"; comunica, dice su autor, y proporciona numerosas claves para conocer al cliente y elaborar rápidamente las estrategias que conduzcan, desde la venta, a la creación de una relación que perdure en el tiempo. Obsesivo por "bajar la teoría a la práctica"; Braidot presenta al final un capítulo destinado al entrenamiento cerebral del vendedor, explicando con la claridad que lo caracteriza en qué consiste el entrenamiento cerebral y suministrando, a su vez, un conjunto de prácticas para que comiencen a transitar por un camino que, sin duda alguna, les permitirá desempeñarse con mayor eficacia y sin estrés en mercados donde la competencia prácticamente no da respiro. Nestor Braidot reúne en su trayectoria tanto la experiencia y la práctica como la investigación y la docencia. Esta formación lo ha llevado a ser uno de los más destacados especialistas en marketing, management, aprendizaje y desarrollo de inteligencia organizacional. Desde que publicó su primera obra, Marketing total —que agotó siete ediciones en menos de tres años—, se convirtió en un autor de consulta obligada para profesionales, docentes y alumnos, y comenzó una seguidilla de grandes éxitos. A partir de 2005, con la publicación de dos de sus grandes obras —Neuromarketing, neuroeconomía y negocios, y Venta inteligente—, Nestor Braidot provocó un cambio de paradigma: los ejecutivos y los hombres de negocios comenzaron a interesarse sobre la relevancia de la incorporación de las neurociencias al mundo de las empresas. Su sólida formación académica —es doctor en Ciencias de la Administración, master en Economía, licenciado en Administración de Empresas, contador público, licenciado en Cooperativismo, master en Programación Neurolingüística y trainer en Disentido Conductual—, sumada a años de experiencia, lo ha convertido en catedrático y conferencista internacional en centros de renombre, entre ellos, Uppsala University Business School (Suecia), Universidad de Salamanca y Universidad de Santiago de Compostela (España), Universidad de Economía de Viena (Austria), Texas University (Estados Unidos), Escuela de Negocios de Lyon, (Francia) y otras. En el ámbito empresarial, luego de más de veinte años de actuación como directivo en distintas organizaciones, creó y dirige el Grupo Braidot, un equipo consultor interdisciplinario con sedes en Europa e Hispanoamericana. También ha fundado y dirige el Brain Decision Braidot Centre, una prestigiosa institución creada con el objetivo de promover el interés en desarrollar las aplicaciones de las neurociencias a los campos de la neuroeducación, la neuroeconomía, el neuromanagement y el neuromarketing.