



## EL ARTE DE NEGOCIAR Y PERSUADIR

**Autores:** PEASE, Bárbara; PEASE, Allan

**ISBN:** 978-607-7686-26-2

**Año de edición:** 2009.

**Coedición:** Betapsi, AMAT.

### ➤ **Resumen del contenido:**

El trabajo, la responsabilidad y el esfuerzo son necesarios pero insuficientes para alcanzar el éxito y para sobrevivir. Usted ya ha visto demasiados ejemplos, quizá ya ha sentido esa sensación de estar estancado.

¿Entonces, qué más es necesario? Ver cómo lograr el éxito con astucia en el mundo. O por lo menos, que no lo usen contra ti. Lo que te han contado no es suficiente para triunfar: los conocimientos de este libro se aplican de forma inmediata con resultados excelentes, al leerlo ya la práctica.

### ➤ **Características:**

La información de esta obra cambiará para siempre su forma de considerar los procesos de negociación y persuasión.

En este libro, Allan Pease documenta, por vez primera, las características más destacables del Network Marketing.

Con la ayuda de técnicas y estrategias sencillas y comprobadas, usted aprenderá a tejer una red de contactos mucho mayor de lo que jamás podría haber imaginado.

Aplicando sus enseñanzas podrá conseguir ingresos magníficos para toda la vida. La información de esta obra cambiará para siempre su forma de considerar los procesos de negociación y persuasión.

### ➤ **Conozca**

- ✓ Técnicas y habilidades de impacto para realizar presentaciones estratégicas de negocios o proyectos.
- ✓ Como estructurar su mensaje para captar la atención del público.
- ✓ Como entrenar el lenguaje no verbal para aumentar la credibilidad de su mensaje.

**PARA ADQUIRIR ESTE LIBRO COMUNÍQUESE CON LA UNIVERSIDAD DEL MERCADEO A: [compras@umarketing.info](mailto:compras@umarketing.info)**

## **Aprenda**

- 1) Como crear, potenciar y mantener un negocio de Networking.
- 2) A crear su propia red de contactos.
- 3) Que hacer, que decir y como decirlo para conseguir el si de sus clientes.
- 4) A desarrollar autoconfianza y seguridad.
- 5) Como estructurar su mensaje para captar la atención del público.
- 6) A Perder el miedo escénico.
- 7) Como dirigirse a sus interlocutores de una manera amena y eficaz.
- 8) Como obtener de sus interlocutores la información que necesita de ellos.

### ➤ **Realice**

- ✓ Mejoras a sus relaciones interpersonales
- ✓ Su red de contactos, mucho mayor de lo que jamás podría haber imaginado.
- ✓ Obtenga de sus interlocutores la información que necesita de ellos

### ➤ **Aumente**

- ✓ Mejore y potencie sus habilidades para las ventas
- ✓ Mejore y potencie sus habilidades de comunicación
- ✓ Sus ingresos para toda la vida.
- ✓ Sus capacidades de comunicación

### ➤ **Áreas de interés**

- ✓ Administración
- ✓ Mercadotecnia
- ✓ Negocios