



PERSUACIÓN: EL ARTE DE INFLUIR Y OBTENER LO QUE DESEA

Autor: LAKHANI, Dave.
ISBN: 978-607-7686-33-0
Año de edición: 2009.
Coedición: Alfaomega, PROFIT.

➤ Resumen del contenido:

¿Sabía que el resultado de las situaciones más persuasivas viene ya determinado antes de que pronuncie una sola palabra?

Es posible que usted sepa vender, pero probablemente nunca nadie le haya enseñado a convencer. Este libro desglosa el proceso de persuasión en pequeños pasos de fácil aplicación. La verdadera persuasión se basa en la verdad, la sinceridad y la capacidad para contar historias que tengan fuerza y para satisfacer las expectativas de aquellos a los que se trata de persuadir.

➤ Conozca

- ✓ Un mapa del proceso persuasivo, de principio a fin.
- ✓ Un conjunto de herramientas de persuasión y una guía de cómo usarlas.
- ✓ Las Herramientas para Persuasores Rápidos (Quick Persuaders™) que dominará y utilizará cada día.

➤ Aprenda

- 1) Diecisiete tácticas de persuasión específicas diseñadas para convencer de forma instantánea.
- 2) La Ecuación de la Persuasión (The Persuasion Equation).
- 3) Los Seis Principios de la Persuasión.
- 4) Pasos a dar para llegar a ser un experto en persuasión en tan sólo treinta días.
- 5) Las Herramientas para Persuasores Rápidos (Quick Persuader) que dominará y utilizará cada día.
- 6) Cómo ser una persona más agradable y atractiva ante los demás
- 7) Cómo Influir positivamente sobre sus amistades y conocidos

PARA ADQUIRIR ESTE LIBRO COMUNÍQUESE CON LA UNIVERSIDAD DEL MERCADEO A: compras@umarketing.info

➤ **Realice**

- ✓ Consiga que los demás se pongan de su parte de forma casi instantánea.
- ✓ Desarrolle magnetismo y poder personal.
- ✓ Salga de situaciones problemáticas con la ayuda de otros.
- ✓ Obtenga ventajas importantes en sus negociaciones.
- ✓ Influir positivamente sobre amistades y conocidos.
- ✓ Cambie las actitudes negativas de otros sin usar la fuerza.
- ✓ Incremente su círculo de amistades valiosas.

➤ **Aumente**

- ✓ Mejorar su situación económica.
- ✓ Adquirir propiedades con descuentos importantes o con facilidades increíbles.
- ✓ Obtener un mejor empleo y mejor pagado.
- ✓ Resultar una persona más agradable y atractiva de cara a los demás.
- ✓ Sus ventas de cualquier negocio.

➤ **Mejore**

- ✓ Sus dotes de comunicación.
- ✓ Sus Ventas.
- ✓ Sus relaciones públicas.
- ✓ Los equipos de trabajo en su empresa.
- ✓ Fomente la actitud de ayuda y solidaridad que permita trabajar en grupo.
- ✓ Programe las ideas de los sus interlocutores.
- ✓ Genere actitudes positivas hacia el conocimiento científico, la lectura, la observación, como vía para el perfeccionamiento constante.

➤ **Áreas de interés**

- ✓ Administración, Negocios e interés general.