



Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boite [100% vente] (Non Verbal t. 4)

Eric Goulard

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boite [100% vente] (Non Verbal t. 4) Eric Goulard

 [Telecharger Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boite ...pdf](#)

 [Lire en Ligne Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boit ...pdf](#)

Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4)

Eric Goulard

Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) Eric Goulard

Téléchargez et lisez en ligne Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) Eric Goulard

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Ce livre est destiné aux personnes souhaitant apprendre une méthode de vente directement opérationnelle dès la fin de leur lecture.

La méthode de vente est décrite progressivement à l'aide de mots simples, de concepts et d'outils utilisables par tous dans toutes les entreprises.

Le lecteur découvrira une technique de vente qui a fait la fortune de grandes entreprises, dont des multinationales. Sa mise en application permet en effet de vendre presque tous les types de produits et services.

A cette méthode s'ajoute un apport complémentaire sur la psychologie des relations humaines. Celui-ci permettra d'acquérir des clés pour décoder les comportements des interlocuteurs et apprendre à mieux communiquer en vue de les influencer.

Son approche est différente des autres livres de sa catégorie.

Le lecteur est invité à plonger au cœur de la vie de Quentin, un jeune commercial peu expérimenté. Il suivra avec lui la formation en vente qu'il recevra dès son arrivée chez Noetramus, une entreprise de services comme il en existe des milliers d'autres.

Cette immersion permettra un apprentissage progressif tout en favorisant un ancrage durable dans le temps. L'aspect ludique de cet ouvrage jouera en faveur d'une meilleure mémorisation.

Une fois la lecture terminée, le lecteur disposera d'une méthode de vente complète, efficace et applicable dans son métier.

Ce livre conviendra parfaitement aux professionnels de la vente, jeunes commerciaux, professionnels en phase de conversion vers les métiers de la vente, chefs d'entreprise, acheteurs occasionnels ou confirmés, ainsi que toutes les personnes qui veulent comprendre les techniques de vente directe pour mieux acheter et négocier.

Écouter l'introduction lue par l'auteur: <https://www.youtube.com/watch?v=QQoThEsReQo>

TABLE DES MATIÈRES

AVANT PROPOS

PROLOGUE

1. PREMIER CONTACT

2. LA DÉCOUVERTE

3. LA MÉTHODE DE VENTE

4. LES OUTILS

5. ORGANISATION

6. LES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX

7. LES ÉMOTIONS

8. MON PREMIER MOIS

ÉPILOGUE

Présentation de l'éditeur

Ce livre est destiné aux personnes souhaitant apprendre une méthode de vente directement opérationnelle dès la fin de leur lecture.

La méthode de vente est décrite progressivement à l'aide de mots simples, de concepts et d'outils utilisables par tous dans toutes les entreprises.

Le lecteur découvrira une technique de vente qui a fait la fortune de grandes entreprises, dont des multinationales. Sa mise en application permet en effet de vendre presque tous les types de produits et services.

A cette méthode s'ajoute un apport complémentaire sur la psychologie des relations humaines. Celui-ci permettra d'acquérir des clés pour décoder les comportements des interlocuteurs et apprendre à mieux communiquer en vue de les influencer.

Son approche est différente des autres livres de sa catégorie.

Le lecteur est invité à plonger au cœur de la vie de Quentin, un jeune commercial peu expérimenté. Il suivra avec lui la formation en vente qu'il recevra dès son arrivée chez Noetramus, une entreprise de services comme il en existe des milliers d'autres.

Cette immersion permettra un apprentissage progressif tout en favorisant un ancrage durable dans le temps. L'aspect ludique de cet ouvrage jouera en faveur d'une meilleure mémorisation.

Une fois la lecture terminée, le lecteur disposera d'une méthode de vente complète, efficace et applicable dans son métier.

Ce livre conviendra parfaitement aux professionnels de la vente, jeunes commerciaux, professionnels en phase de conversion vers les métiers de la vente, chefs d'entreprise, acheteurs occasionnels ou confirmés, ainsi que toutes les personnes qui veulent comprendre les techniques de vente directe pour mieux acheter et négocier.

Écouter l'introduction lue par l'auteur: <https://www.youtube.com/watch?v=QQoThEsReQo>

TABLE DES MATIÈRES

AVANT PROPOS

PROLOGUE

1. PREMIER CONTACT

2. LA DÉCOUVERTE

3. LA MÉTHODE DE VENTE

4. LES OUTILS

5. ORGANISATION

6. LES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX

7. LES ÉMOTIONS

8. MON PREMIER MOIS

ÉPILOGUE

Biographie de l'auteur

Expert en relations humaines, Eric Goulard est spécialisé dans la communication non verbale et la crédibilité (dont les techniques de persuasion et la détection du mensonge).

Il a consacré plusieurs livres à la perception et aux sciences sociales, dont la façon de maîtriser l'intelligence non verbale, comment détecter les mensonges et l'importance de la perception dans les relations humaines.

Il est aussi consultant, formateur et conférencier en France et en Belgique. Il intervient auprès d'entreprises pour des projets qui requièrent l'observation des comportements, l'analyse et la gestion des émotions, ainsi que l'utilisation de techniques de communication persuasive.

Ses formations et coachings personnalisés sont destinés aux professionnels (entreprises et professions libérales) et aux particuliers.

Eric Goulard est le premier en France à être certifié master en reconnaissance des micro-expressions faciales et expressions subtiles (MiX Elite et SubX Elite).

Son site : <http://www.ericgoulard.com>

Son blog: <http://www.nonverbal.expert>

La communication non verbale vous intéresse ? Alors, découvrez ses livres : <http://livres.ericgoulard.com>
Download and Read Online Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) Eric Goulard #7MXKJAYCBV6

Lire Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard pour ebook en ligne Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard à lire en ligne. Online Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard ebook Téléchargement PDF Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard Doc Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard Mobipocket Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) par Eric Goulard EPub

7MXKJAYCBV67MXKJAYCBV67MXKJAYCBV6