

10 zlatých pravidel prodeje

Nové vydání klasické knihy úspěšného autora a známého a vyhledávaného marketingového poradce je obohaceno o výběr nejmodernějších poznatků z oblasti chování a ovlivňování zákazníka - uvádí čtenáře do zákonitostí fungování lidského podvědomí a motivace nákupních rozhodnutí. Základní principy efektivního prodeje I. Bureš ilustruje na příkladech z vlastní prodejní a marketingové praxe v Severní Americe i v Evropě.