



Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient



Télécharger



Lire En Ligne

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient

Tom "Big Al" Schreiter

Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient Tom "Big Al" Schreiter

 [Télécharger](#) Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient Tom "Big Al" Schreiter.pdf

 [Lire en ligne](#) Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient Tom "Big Al" Schreiter.pdf

Téléchargez et lisez en ligne Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion ! : 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient Tom "Big Al" Schreiter

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Pourquoi les vendeurs ne vendent pas ? Et pourquoi les prospects n'écoutent pas ? On offre de super produits aux prospects, on dit des choses fantastiques aux gens, on partage notre vision et notre passion avec les autres... et ils n'achètent pas ! Ils ne nous croient pas et ne partagent ni notre vision, ni notre passion. On dit des choses extraordinaires, mais les gens ne nous croient pas, et n'ont pas confiance en nous. Ajouter encore plus de belles choses à notre présentation serait totalement inutile ! Nous devrions plutôt apprendre comment faire en sorte que les gens croient à ce qu'on dit et nous fassent confiance. Ça n'est pas donc pas une question de présentation, ni une question de prix. Ça n'est pas à cause de l'haleine du vendeur, et ça n'est pas non plus la faute de votre présentation Power Point ! Tout est relié à la magie qui s'opère (ou non!) durant les premières secondes de votre rencontre avec quelqu'un. Qu'arrive-t-il ? Durant les quelques premières secondes, vos prospects prennent la décision quasi instantanée de :1) Vous faire confiance et vous croire ; ou2) Activer l'alarme anti-vendeur, soulever le filtre « trop beau pour être vrai », devenir sceptique et... Chercher l'attrape ! La décision est immédiate et, malheureusement, en général irréversible. Tom « Big Al » Schreiter enseigne précisément comment construire ce lien de confiance et cette crédibilité avec les prospects en quelques secondes seulement. Comment ? En parlant directement à la portion du cerveau qui prend les décisions : le subconscient. Dans ce livre : « **Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion ! 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient** », vous apprendrez des micro-phrases simples 4 ou 5 mots, de même que des techniques faciles et naturelles que vous pourrez maîtriser en quelques secondes. Oui oui ! C'est élémentaire ! Votre message peut soit entrer dans la tête de votre prospect ou encore, rebondir sur son front. Votre objectif (et votre obligation!) est d'acheminer votre information dans la tête de vos prospects pour ajouter des options et des choix à leurs vies. Maintenant, si les gens ne vous croient pas et ne vous font pas confiance d'emblée, c'est un peu comme si vous gardiez votre belle information en otage sans vraiment la partager. Utilisez ces techniques simples et éprouvées pour construire un rapport immédiat avec les autres et tout deviendra beaucoup plus facile. Que vous soyez un meneur, un vendeur, un networker, un leader d'opinion, un professeur ou tout simplement quelqu'un qui désire communiquer rapidement et efficacement, ce livre est pour vous. Remontez cette page et commandez votre copie dès maintenant ! Présentation de l'éditeur

Pourquoi les vendeurs ne vendent pas ? Et pourquoi les prospects n'écoutent pas ? On offre de super produits aux prospects, on dit des choses fantastiques aux gens, on partage notre vision et notre passion avec les autres... et ils n'achètent pas ! Ils ne nous croient pas et ne partagent ni notre vision, ni notre passion. On dit des choses extraordinaires, mais les gens ne nous croient pas, et n'ont pas confiance en nous. Ajouter encore plus de belles choses à notre présentation serait totalement inutile ! Nous devrions plutôt apprendre comment faire en sorte que les gens croient à ce qu'on dit et nous fassent confiance. Ça n'est pas donc pas une question de présentation, ni une question de prix. Ça n'est pas à cause de l'haleine du vendeur, et ça n'est pas non plus la faute de votre présentation Power Point ! Tout est relié à la magie qui s'opère (ou non!) durant les premières secondes de votre rencontre avec quelqu'un. Qu'arrive-t-il ? Durant les quelques premières secondes, vos prospects prennent la décision quasi instantanée de :1) Vous faire confiance et vous croire ; ou2) Activer l'alarme anti-vendeur, soulever le filtre « trop beau pour être vrai », devenir sceptique et... Chercher l'attrape ! La décision est immédiate et, malheureusement, en général irréversible. Tom « Big Al » Schreiter enseigne précisément comment construire ce lien de confiance et cette crédibilité avec les prospects en quelques secondes seulement. Comment ? En parlant directement à la portion du cerveau qui prend les décisions : le subconscient. Dans ce livre : « **Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion ! 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient** », vous apprendrez des micro-phrases simples 4 ou 5 mots, de même que des techniques faciles

et naturelles que vous pourrez maîtriser en quelques secondes. Oui oui ! C'est élémentaire ! Votre message peut soit entrer dans la tête de votre prospect ou encore, rebondir sur son front. Votre objectif (et votre obligation!) est d'acheminer votre information dans la tête de vos prospects pour ajouter des options et des choix à leurs vies. Maintenant, si les gens ne vous croient pas et ne vous font pas confiance d'emblée, c'est un peu comme si vous gardiez votre belle information en otage sans vraiment la partager. Utilisez ces techniques simples et éprouvées pour construire un rapport immédiat avec les autres et tout deviendra beaucoup plus facile. Que vous soyez un meneur, un vendeur, un networker, un leader d'opinion, un professeur ou tout simplement quelqu'un qui désire communiquer rapidement et efficacement, ce livre est pour vous. Remontez cette page et commandez votre copie dès maintenant !

Download and Read Online Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient Tom "Big Al" Schreiter
#QINU8YBKL04

Lire Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter pour ebook en ligneComment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter 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 établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter à lire en ligne.Online Comment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter ebook Téléchargement PDFComment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter DocComment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter MobiPocketComment établir instantanément Confiance, Crédibilité Influence et Connexion !: 13 façons d'ouvrir les esprits en s'adressant directement au subconscient par Tom "Big Al" Schreiter EPub

QINU8YBKL04QINU8YBKL04QINU8YBKL04