



Se vendre quand on est introverti

 Télécharger

 Lire En Ligne

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

Se vendre quand on est introverti

Ancowitz Nancy

Se vendre quand on est introverti Ancowitz Nancy

Titre : Se vendre quand on est introverti - Utiliser les forces de l'introversion à son avantage et dompter ses pensées négatives - Collection : Zen business - Auteur : Nancy Ancowitz - Editeur : Leduc - ISBN : 9782848995748 - Date Parution : 9 novembre 2012 - Format : 145 x 225 - Pages : 288 - État : Occasion bon état - - Dans les réunions, vous prenez peu la parole ? Vous avez du mal à vous mettre en avant ? Vous préférez le travail en solitaire ou à deux plutôt qu'en groupe ? Vous êtes peu à l'aise pour aborder de nouvelles personnes ? Vous faites partie des introvertis. Et malheureusement, même si vous êtes plus compétent, c'est souvent à vos collègues extravertis, plus bavards et plus aptes à parlerde leurs réussites, qu'on offre les promotions et les jobs intéressants. Il est temps de réagir ! N'essayez pas de devenir extraverti, vous ne pouvez pas changer la personne que vous êtes. Mais en apprenant à mettre en valeur vos avantages (car les introvertis en ont - beaucoup !), vous allez atteindre des sommets et décrocher plus de responsabilités, enfin ! - Découvrez vite dans ce livre : comment utiliser les forces de l'introversion à votre avantage : vous êtes à l'écoute des autres, vous savez vous concentrer sur des dossiers difficiles, vous réfléchissez avant de prendre la parole... Prenez conscience de vos forces ! ; comment devenir un orateur clair et apprécié (même si vous n'en faites pas des tonnes) afin d'obtenir la visibilité souhaitée ; comment développer votre réseau, obtenir une promotion ou même trouver un meilleur job. Mettez en place votre plan d'action ! - Inclus : de Warren Buffett à Bill Clinton en passant par le gourou du marketing Seth Godin, les conseils de nombreux experts à tous les introvertis qui souhaitent réussir. - Transformez votre handicap en avantage ! - - Nancy Ancowitz, américaine et coach en communication d'entreprise, donne des cours pour les introvertis à l'Université de New Y

 [Télécharger Se vendre quand on est introverti ...pdf](#)

 [Lire en ligne Se vendre quand on est introverti ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Se vendre quand on est introverti Ancowitz Nancy

288 pages

Extrait

Extrait de l'introduction

Pendant les réunions au bureau, vous parlez rarement. Le midi, vous déjeunez seul. Et c'est un collègue moins compétent que vous, mais plus expressif, qui a obtenu la promotion que vous convoitez. Pourtant, vous avez des choses à dire. Alors, qu'est-ce qui vous retient, surtout lorsqu'il est question de vous-même ? Peut-être que vous n'aimez pas vous vanter ni attirer l'attention. Bref, vous êtes l'archétype de l'introverti. Vous réfléchissez avant de parler et, à force de cogiter, vous en arrivez à l'idée quelque peu tordue que les autres devraient deviner ce que vous pensez et comprenez, simplement en vous regardant, que vous êtes une personne pleine de qualités. «Si seulement ils savaient», vous dites-vous.

Quelles sont les chances que les autres découvrent subitement vos talents si vous ne les mettez pas en valeur ? Dans un marché du travail et un environnement économique de plus en plus difficiles, combien de temps faudra-t-il avant qu'on vous «découvre» ? Si vous en avez assez d'attendre, ce livre - écrit par une introvertie, pour des introvertis - vous est destiné. Dans les pages qui suivent, nous mettrons en valeur vos forces et nous vous aiderons à acquérir le savoir-faire qui vous permettra d'accroître votre visibilité. Il vous reviendra ensuite de déterminer quel degré de visibilité vous devez avoir pour atteindre vos objectifs.

(...)

L'autopromotion par l'authenticité

Les gens qui savent se vendre le font chacun à leur façon. Ce qui est efficace pour ces personnes ne le sera peut-être pas pour vous, surtout si vous êtes introverti. À chacun sa manière et à chacun son objectif : nous verrons dans ce livre comment vous pouvez vous vendre et nous vous aiderons à arriver là où vous le souhaitez.

En ce moment, il peut vous sembler impossible de vous mettre en valeur. Je vous encourage à persévérer et à utiliser une des grandes qualités des personnes introverties : la capacité d'aller au fond des choses. Bref, acceptez d'aller au bout de vous-même et de partager avec les autres, tout en conservant votre authenticité.

Qui êtes-vous réellement ?

«Pour réussir à vous vendre, il vous faut d'abord avoir une bonne capacité d'autoréflexion. Vous devez apprendre à vous observer sans porter de jugement. Prêtez attention à ce que vous êtes plutôt qu'à ce que vous n'êtes pas. Plus vous serez connecté à vous-même, plus vous pourrez aller vers les autres et moins vous dépenserez d'énergie en tentant de faire plaisir à tout le monde.»

Shakti Gattegno, conseillère pédagogique Présentation de l'éditeur

Dans les réunions, vous prenez peu la parole ? Vous avez du mal à vous mettre en avant ? Vous préférez le travail en solitaire ou à deux plutôt qu'en groupe ? Vous êtes peu à l'aise pour aborder de nouvelles personnes ?

Vous faites partie des introvertis. Et malheureusement, même si vous êtes plus compétent, c'est souvent à vos collègues extravertis, plus bavards et plus aptes à parler de leurs réussites, qu'on offre les promotions et les jobs intéressants. Il est temps de réagir !

N essayez pas de devenir extraverti, vous ne pouvez pas changer la personne que vous êtes. Mais en apprenant à mettre en valeur vos avantages (car les introvertis en ont beaucoup !), vous allez atteindre des sommets et décrocher plus de responsabilités, enfin !

Découvrez vite dans ce livre :

- Comment utiliser les forces de l'introversion à votre avantage : vous êtes à l'écoute des autres, vous savez vous concentrer sur des dossiers difficiles, vous réfléchissez avant de prendre la parole... Prenez conscience de vos forces !
- Comment devenir un orateur clair et apprécié (même si vous n'en faites pas des tonnes) afin d'obtenir la visibilité souhaitée.
- Comment développer votre réseau, obtenir une promotion ou même trouver un meilleur job. Mettez en place votre plan d'action !

Inclus : de Warren Buffett à Bill Clinton en passant par le gourou du marketing Seth Godin, les conseils de nombreux experts à tous les introvertis qui souhaitent réussir.

TRANSFORMEZ VOTRE HANDICAP EN AVANTAGE ! Biographie de l'auteur

Nancy ANCOWITZ, américaine et coach en communication d'entreprise, donne des cours pour les introvertis à l'Université de New York.

Download and Read Online Se vendre quand on est introverti Ancowitz Nancy #TM1XCF3A9EI

Lire Se vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy pour ebook en ligneSe vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy 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 Se vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy à lire en ligne.Online Se vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy ebook Téléchargement PDFSe vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy DocSe vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy MobipocketSe vendre quand on est introverti par Ancowitz Nancy EPub

TM1XCF3A9EITM1XCF3A9EITM1XCF3A9EI