

# Convencer y persuadir

Técnicas para destacar e influir en las relaciones personales y profesionales.

ABRIL 2024

*Convencer y persuadir* tiene como objetivos: exponer las ideas de forma que sean irresistibles, incrementar resultados en procesos de negociación y ventas, lograr la cooperación de jefes, compañeros, clientes y proveedores, mejorar las relaciones personales y profesionales, conectar de manera inmediata y generar confianza, dominar el arte de la comunicación a través del lenguaje verbal y no verbal, conquistar las mentes de tus interlocutores en la vida y en los negocios.

En este manual se describen 23 estrategias para que los demás quieran hacer lo que tú quieres que hagan. Para convencer a otros y lograr que te sigan, que compren tus productos, que acepten tus peticiones o sugerencias, es necesario que, además de un buen uso del lenguaje, logres que las personas pasen a la acción en la dirección que tú les has indicado. Algunos de los mejores secretos de los maestros del arte de la persuasión son: han de comprarte a ti antes que a tus ideas, productos, servicios..., trata a los demás no como quieres que te traten a ti sino cómo quieren que les traten a ellos, tomamos la mayoría de las decisiones de manera emocional y poco racional, a las personas no les interesan tus productos, servicios o ideas; les interesa (o no) el resultado que obtendrán a través de ellos.

Un libro práctico y útil, con las mejores estrategias para transmitir tus ideas de forma que los demás las perciban positivamente y obtengan su apoyo inmediato. Una persona persuasiva, además de hablar bien, consigue que los demás hagan lo que ella quiere porque ellos quieran hacerlo.

Utilizando las técnicas de este manual podrás mejorar tus relaciones personales y conectar con las personas desde el primer momento, conseguir que tus mensajes destaquen por encima de los demás e incrementar tu carisma y tu poder de influencia en tu entorno personal y profesional.

**NOVEDAD**  
**HABILIDADES DIRECTIVAS**  
**COL. SOFT SKILLS**

ISBN: 9788419841889

Encuadernación: Rústica

Formato: 12,5 x 19 cm

Págs: 128

Papel: FSC

Categoría: B

Derechos: M

PVP: 9.57 € | 9.95 €

IBIC: KJS

Palabras clave: **cliente, persuasión, ventas, confianza, autoconocimiento, ideas**



## Autor:



**Marcos Álvarez** vive en Asturias y es tiendólogo, además de *Retail Jedi*, con una capacidad innata para inspirar y guiar a equipos comerciales hacia el éxito. Referente en la galaxia del retail, en sectores tan diversos como telecomunicaciones, textil, banca o gran distribución. Su capacidad para identificar oportunidades y su enfoque en la innovación son clave para el éxito de las organizaciones con las que colabora, donde lidera procesos de transformación y adaptación en el cambiante entorno competitivo del retail. Marcos es un apasionado de las personas, entendiendo profundamente cómo crear experiencias memorables para los clientes y cómo motivar y potenciar a las personas que venden. Sus *best sellers* sobre motivación de equipos de ventas en el sector retail son una guía para aquellos que buscan la Fuerza en las ventas.

Adéntrate en su universo en [www.porbuencamino.com](http://www.porbuencamino.com) o síguelo en RRSS: @tiendologo.

Adéntrate en su universo en [www.porbuencamino.com](http://www.porbuencamino.com) o síguelo en RRSS: @tiendologo.

## Redes sociales:

**Web:** [www.porbuencamino.com](http://www.porbuencamino.com) **Twitter:** @tiendologo

## Argumentos de venta y Plan de medios:

- Nueva colección «Soft Skills» de habilidades personales para mejorar en el trabajo y la vida personal.
- Tener carisma y aumentar nuestra capacidad de persuasión se ha revelado, hoy más que nunca, como imprescindible.
- Una estrategia para superar nuestros retos personales y profesionales. Este libro nos ofrece pautas para trabajarla.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

## Otros libros relacionados:

