

Magia para vender

Autor: José María de la Torre Maroto

Editorial: Empresa Activa

En este original texto, el autor nos muestra qué podemos aprender de los juegos de magia para generar nuevos clientes entusiastas. Un manual práctico, con ejercicios concretos para que pueda pasar de un mero modelo teórico más o menos ingenioso a una tangible realidad. Para gente dispuesta a actuar y probar los consejos y técnicas blindadas. A lo largo de sus páginas el lector encontrará un modelo ordenado de herramientas para que decida qué quiere vender, a quién se lo quiere vender y lo ponga en marcha con éxito. De esta manera descubrirá un modelo de desarrollo de estrategias comerciales para conseguir objetivos concretos, creando de manera metódica lo que aún no existe.

