

• BEST-SELLER DO NEW YORK TIMES •

DANIEL H. PINK



SABER VENDER É DA NATUREZA HUMANA

SURPREENDA-SE COM O SEU PODER
DE CONVENCER OS OUTROS



wikilivros

Saber vender é da natureza humana: surpreenda-se com o seu poder de

convencer os outros

Seja um funcionário convencendo os colegas de uma nova ideia, empresários seduzindo investidores a aplicar, ou pais e professores persuadindo as crianças a estudar, nós passamos nossos dias tentando induzir os outros. Gostando ou não, agora estamos todos em vendas. SABER VENDER É DA NATUREZA HUMANA oferece um novo olhar na arte e ciência das vendas. Daniel H. Pink recorre às ciências sociais para seus insights que fogem ao senso comum. Ele revela um novo ABC de como convencer os outros e explica o motivo pelo qual nem sempre os extrovertidos são os melhores vendedores. Mostra como o fato de estimular as pessoas a tomarem iniciativa pode ser mais importante do que tentar mudar sua forma de pensar. Ao longo do caminho, Pink descreve os seis sucessores da venda de elevador, as três regras para entender as perspectivas um do outro, os cinco modelos para tornar sua mensagem mais clara e persuasiva, e muito mais. O resultado é um livro perceptivo e prático um livro que irá mudar a forma como você vê o mundo e transformar o que você faz no trabalho e em casa.

[Clique aqui para obter este livro](#)