



Carlos Alberto Júlio

Insieme al connazionale Carlos Ghosn, attuale Presidente mondiale della Renault, Carlos Alberto Júlio è uno dei 10 migliori manager del mondo. Attualmente è al comando della HSM Brasil, celebre multinazionale americana, referenza mondiale per la formazione di grandi manager con sede anche in Italia, a Milano. Grande comunicatore carismatico si è laureato in Amministrazione Aziendale (USP San Paolo) e si è specializzato in Marketing alla Harvard Business School (Boston, USA) e presso la London Business School (Londra, UK).

È stato Presidente della Polaroid e responsabile unico per la formazione dei manager di Volkswagen, General Motors, 3M, Bayer, Ford, Petrobrás, Shell, IBM, Sun e Esso.

CARLOS ALBERTO JÚLIO

VENDERE, NEGOZIARE & CONVINCERE

ISBN 978-88-88951-72-0

Pagine 148 10,5x15 cm, € 7,00

Pubblicazione: Gennaio 2009

IN ESPOSITORE DA 10 PZ

60 REGOLE PRATICHE
PER PROFESSIONISTI BRILLANTI
DAL GURU INTERNAZIONALE C.A. JÚLIO
PRESIDENTE DELLA HSM BRASIL

Tutti vendiamo qualcosa, sempre. Non puoi non averlo ancora percepito perchè oggi vendiamo prodotti, servizi, idee, concetti e ci sono circostanze nelle quali dobbiamo vendere bene anche noi stessi. Questo libro è stato scritto per te che sei o che vorresti trasformarti in un buon venditore professionista o per chi desidera apprendere un metodo efficace per relazionarsi con le altre persone e concludere buoni affari.

In questo libro di facile lettura e rapida consultazione, riuscirai a comprendere e a perfezionare grandi strategie di vendita, imparerai a valorizzare meglio i tuoi clienti e a desiderare di trasformarli in amici, in partner e, infine, acquirenti. Inizia subito, ora, per vendere di più, meglio e sempre.

Visita il nostro sito www.italianova.net