

Багаев А. Н.

Как манипулировать покупателем: практические рекомендации/

А. Н. Багаев.— Ростов н/Д: Феникс, 2007.— 224 с.— (Вершина успеха).

*Успех любой деятельности зависит от репутации организации и ее представителей. Репутация складывается из многочисленных контактов специалиста или организации с деловыми партнерами. Эффективность делового общения зависит от правильной оценки ситуации, психологических особенностей участников переговоров, а также от подготовки специалистов, которые их осуществляют. Установление психологического контакта — основная проблема при установлении контакта между организацией и клиентом. Решить сложности в налаживании контактов поможет данная книга.*

*Для широкого круга читателей.*

## Оглавление

Введение

Глава I

Способы общения с клиентурой в продажах,

Глава II

Организация процесса продаж

Глава III

Реклама и презентации в манипулятивном процессе

Заключение.