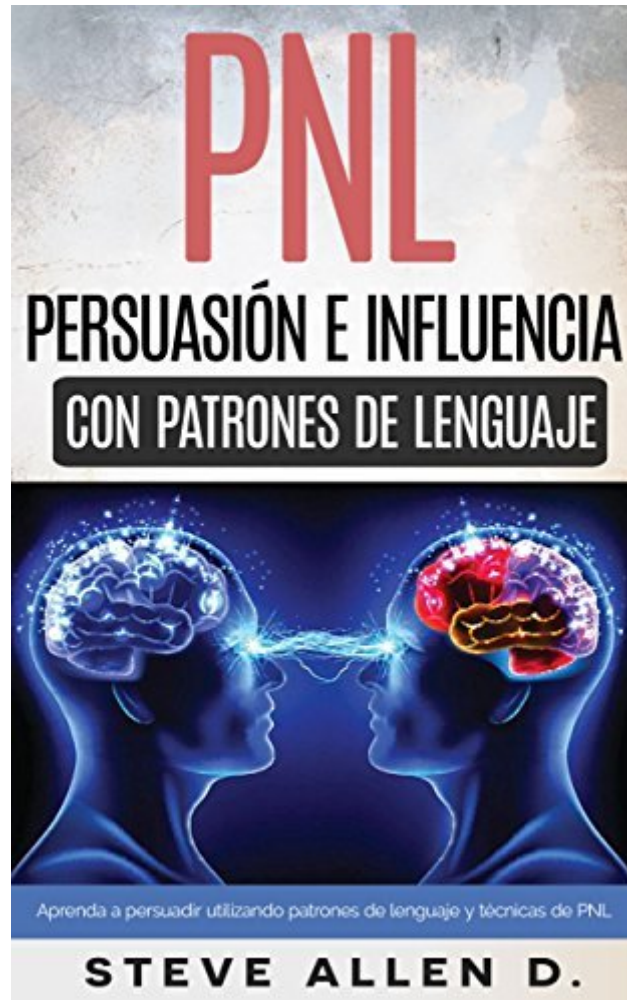


PNL – Persuasión e influencia usando patrones de lenguaje y técnicas de PNL: Cómo persuadir, influenciar y manipular usando patrones de lenguaje y técnicas de PNL



Fecha de publicación: 23 mayo, 2015

Autor: Steve Allen

Longitud de impresión: 98

Idioma: Español

PDF

Imagine que cuenta con la capacidad de dirigir o cambiar los pensamientos de las personas... ¿Puede sentir el poder que esto le daría? ¿Le gustaría tener este poder y lograr todos sus objetivos?

Ya sea que se encuentre conversando con su pareja, con sus amigos, escribiendo un anuncio publicitario, un email de trabajo o intentando convencer a un grupo de personas a que piensen como usted, necesita conocer los métodos que usan los maestros de la

persuasión para cambiar los pensamientos de las personas y hacerlos tomar acción.

Descubrirá qué hace que las personas se muevan. Encontrará una colección de las técnicas más persuasivas utilizadas por políticos, anunciantes, escritores de propaganda, y todos quienes son capaces de cambiar rápidamente los pensamientos de un individuo o un grupo de personas.

Puede usar estas técnicas para hacer que una persona realice cosas que normalmente no haría, cambiar sus creencias, cambiar sus pensamientos, convencerlas de algo o ponerlas en movimiento. Cualquiera sea su motivación, en este libro encontrará las herramientas que necesita.

Los patrones que aprenderá han sido tomados de manuales de operaciones psicológicas, notas de psicólogos, manuales de ventas y experimentos. Estas herramientas pueden ser tan poderosas y potentes que pueden hacer mucho daño o mucho bien a quienes le rodean, así que úselas éticamente.

El aprendizaje de patrones de lenguaje persuasivos es relativamente simple cuando se utiliza una buena aproximación y ese es el objetivo de este libro. Está diseñado para ser una guía que le permita construir fundamentos sólidos rápidamente y estará en condiciones de aplicar los patrones de lenguaje en cualquier lugar desde el mismo minuto en que los lee. Este libro no está diseñado con fines académicos, sino para ser puesto en práctica en la vida real.

Veremos patrones diseñados para eliminar la resistencia, para enfocar a las personas en lo que a usted le interesa, introducir comandos hipnóticos, y en general hacer que las personas avancen en la dirección que usted quiere que vallan. Todos los patrones que veremos son muy simples de aprender y pueden ser integrados en una conversación normal muy fácilmente.

En “ Persuasión e influencia usando patrones de lenguaje y técnicas de PNL ” encontrará:

Y mucho más...

Cuando compre este libro tendrá a su disposición los patrones de lenguaje que las personas exitosas usan para vender lo que quieren, desde simples ideas hasta yates de lujo. No volverá a fallar en sus intentos de convencer a alguien de adoptar sus ideas. Será como tener un experto de persuasión siempre a su disposición.

Piense en la satisfacción y el poder que sentirá cuando finalmente sea capaz de convencer a cualquier persona de hacer lo que usted necesita y así lograr todos sus objetivos personales y profesionales.

Obtenga su copia del libro a precio promocional sólo por tiempo limitado.
GARANTÍA – 100% DEVOLUCIÓN DEL DINERO.

<https://k2s.cc/file/74db17d76cb9b/Zf0Nm5smm.pdf.rar>