

Как важно быть важным для кого то!

Любые взаимоотношения, деловые и не только, предполагают сделку. Как подчеркнуть свои достоинства? Как выделиться из толпы? Как вызвать к себе интерес, добиться расположения, завоевать доверие окружающих, покорить вершину и удержаться на ней? В этой энциклопедии «интуитивного маркетинга» собраны советы, подсказки, инструкции, как продать себя максимально выигрышно.

Время дорого. Уделяйте его тем, кто ценит вас и кого цените вы!

Всегда смотрите людям в глаза!

Будьте пунктуальны!

Говорите проще. Простота дает чувство определенности!

Говорите яснее и люди будут считать вас специалистом!

Не гадайте. Спрашивайте!

Найдите общий язык с аудиторией. Хвалите других, а не себя!

Люди ценят – и вознаграждают – чувства, которые вы в них порождаете!

