

JEDNA OD DESET KNJIGA KOJU SVAKI PRODAVAC MORA IMATI

- Karnegijev Program za razvoj prodaje -

Gitomerov ultra-prodavani priručnik za razvoj trgovačkih vještina pomogao je hiljadama ljudi da napreduju u igri prodaje. *Biblija prodaje* nudi proverene metode i tehnike koji dovode do uvećanja prodaje i broja stalnih mušterija. Puna praktičnih i upotrebljivih informacija, ona nudi sve što prodavci treba da znaju kako bi odmah poboljšali svoje rezultate u prodaji.

Šta PRAVI prodavci misle o *Bibliji prodaje* -

„*Biblija prodaje* je knjiga istine u svetu prodaje. Samo se nadam da je moji konkurenti neće otkriti.“

- DŽEF VILIJAMS, potpredsednik *Sejls, Junišipers Sinsinati/Dejton*

„Čekajte malo! Materijal u ovoj knjizi je od neprocenjive vrednosti samo ukoliko ga primenjujete. Nemojte ni pomisliti da otvorite ovu knjigu ... dok ne budete spremni za totalni uspeh.“

- MAJK TIČER, *Nju biznis development, Tejlord Solušns, ink.*

„Ova knjiga treba da se pravi u obliku ključa. Nakon što sam je pročitao uspeo sam da otključam moje najtvrdre tržište.“

- DŽOZEF ENDREJD, *finasijski analitičar, Primerika Fajnenšal Servisiz*

DŽEFRI GITOMER je svetski autoritet za prodaju i usluživanje klijenata koji vodi preko 150 programa obuke i sastanaka prodavaca godišnje za kompanije kao što su IBM, AT&T, Koka kola, Hilton hoteli, Ink. Magazin, Simens i Sintas. On je autor proslavljene biznis kolumne „Trgovački potezi“, koja se pojavljuje u osamdeset pet biznis žurnala širom Sjedinjenih država i Evrope i koju pročita tri i po miliona ljudi svake nedelje.