

Índice

Introducción	7
Comunicar para vender	9
La psicología de la motivación	27
El proceso de persuasión	41
La importancia del contexto	49
La ciencia de la influencia	55
Los elementos básicos del proceso de venta	73
Conoce mejor a tu interlocutor	95
Marketing y memética en ventas	113
Presentación eficaz en ventas	121
Optimización del cierre de una transacción	137
Qué hacer en la posventa	151
Secretos que funcionan en las ventas y en la vida	157
Palabras finales	179