

VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

„Ein neuartiger Ansatz, der Jahrtausende alte Erfolgsprinzipien mit den Anforderungen moderner Unternehmer im Zeitalter des Internets verbindet – und ihnen dabei hilft, ihre Verkäufe, Umsätze und Reichweite zu erhöhen.“
Vorwort von Kris Stelljes

VERKAUFSGEHIRN

Désirée Meuthen



Désirée Meuthen

