BOOKSBAUM

Forschung
Stimulanz-Typ
optisch
Entscheidung
Argumentation
gefallen
Nutzen
zuhören
Balance-Käufer
wertlos
Stimulanz
Kriterium
Hirnforschung
Blick
Dominanzkäufer
Argumente
Verkäufer
rational
emotional
muss
Emotionen
emotional
Angebot
Kundentypen
Übung
Beliebtheit
Botschaft
gezielt
ausgeben
Motive
Gehirn
positiv
Verkaufsprofi
Kunde
exklusiv
Preis
aktiv
vermeiden
überzeugen