

EDUARDO FERRAZ

GENTE QUE CONVENCE

COMO POTENCIALIZAR SEUS TALENTOS,
IDEIAS, SERVIÇOS E PRODUTOS



Resumo de Gente que Convence

Não basta ter talento para ser bem-sucedido. Se sua mensagem não for suficientemente impactante, as pessoas não prestarão atenção em você. Você já teve a desagradável sensação de ser subestimado?

Já se sentiu em desvantagem por não saber como argumentar? Já perdeu oportunidades por não conseguir demonstrar seus pontos fortes? Já fez ótimos trabalhos, mas não obteve o devido reconhecimento?

Essas situações são mais comuns que se imagina, pois frequentemente você precisa convencer alguém de algo: sua competência profissional; seu valor em um relacionamento afetivo ou a qualidade de seus produtos e serviços.

Portanto, é fundamental identificar e utilizar as características de sua personalidade que aumentam sua autoconfiança, bem como aplicar técnicas para aprimorar seu poder de persuasão. Nesse livro o autor propõe um método prático, que dará ferramentas para potencializar sua capacidade de convencimento e, assim, melhorar significativamente seus resultados pessoais e profissionais.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)