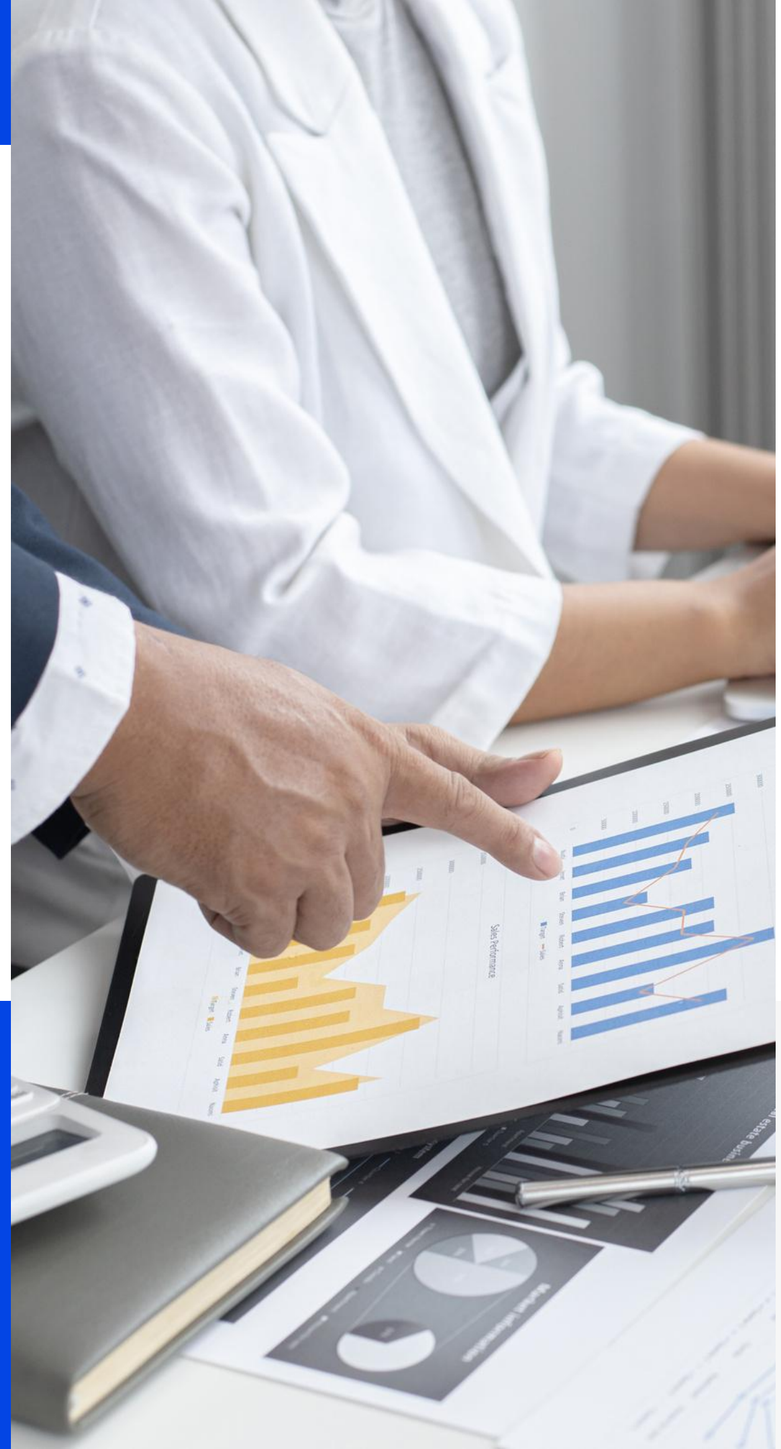
PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY

PAŹDZIERNIK 2025



Główne źródła i inspiracje w wykładach Psychologa sprzedaży

01 R. Cialdini – Wywieranie wpływu na ludzi. Psychologia perswazji

02 M. Grzesiak – Psychologia sprzedaży. Droga do sprawczości

03 D. Kahneman – Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym

04 K. Stasiuk – Psychologia konsumenta

05 Philip Kotler, Marketing