

Psychologia sprzedaży nieruchomości

Ściąganie książek pdf



Białopiotrowicz Grażyna

Psychologia sprzedaży nieruchomości Białopiotrowicz Grażyna pobierz PDF Nie ulega wątpliwości, że praca pośrednika nieruchomości wymaga ogromnej wiedzy z wielu dziedzin ? prawa, finansów, administracji państwowej, gospodarowania nieruchomościami itp. Jednak wiedza merytoryczna to nie wszystko. Pośrednik chcący utrzymać się z wykonywania swojego zawodu potrzebuje klientów, którzy zapłacą za jego usługę. Oznacza to, że punktem wyjścia są dla niego relacje z klientami oraz innymi ludźmi, z którymi pośrednik stale współpracuje.

Wszystkie książki. 30 dniowy okres próbny



Pobierz książkę pdf, księga pdf, książka pdf.