

image not found or type unknown



Storytelling salvaje

Isra Bravo

Fecha de publicación:

07/02/2024

Este libro no es tan sublime como parece, pero no está nada mal para el precio que tiene

Sello Editorial:

Alienta Editorial

Este libro no es tan sublime como parece, pero no está nada mal para el precio que tiene

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:

mjbertran@planeta.es

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:

arioss@planeta.es

En él aprenderás:

- La razón por la que si eres un cursi nunca ganarás dinero contando historias.
- La lección de persuasión de un tipo que odiaba ducharse.
- Una forma de crear infinitas historias que atraigan a miles de clientes, que aprendí de un abogado completamente borracho.
- Cómo crear historias que vendan haciéndote sólo dos preguntas que sabría responder incluso el vecino más imbécil que tengas.
- Por qué vende más el villano que el héroe y cómo aplicarlo para tu vida o para tu negocio de forma inteligente.
- Cómo destacar en tu sector cuando eres minúsculo y compites contra gigantes. Información no apta para cobardes ni para gente políticamente correcta que milite en ninguna secta.
- Cómo vender utilizando la psicología de las historias de terror. Esto tampoco es para cobardes.
- El anti-storytelling. La estrategia de vender con las palabras sin utilizar ni una palabra.
- Que hay mucho gilipollas. Ése es el verdadero problema. Y cómo vender sabiendo eso.
- El cuento del tiempo lento. Cómo ganar dinero contando historias gracias a tu infancia. Aunque fuese más aburrida que mirar una nevera.

Este libro es tan raro que es posible que te lo termines.

image not found or type unknown



Isra Bravo

Isra Bravo es el copywriter más cotizado, influyente e imitado del mundo en español.

También es disléxico y le gusta beber cerveza.

Ha formado en técnicas de persuasión escrita a miles de empresas y emprendedores de España y América Latina en los últimos años.

Su personal forma de comunicar y de enseñar le ha llevado a cosechar sorprendentes resultados en sus propios proyectos y en los de sus clientes y alumnos.

Precursor en España del viejo sistema de ventas que se desarrolla desde principios del siglo XXI, tan simple como efectivo, de mandar un e-mail diario utilizando el poder de las historias para incitar a la compra, genera miles de euros en ventas cada día mandando textos de apenas trescientas palabras.

No utiliza las redes sociales. No las necesita.