



Kevin Allen

Especialista em Desenvolvimento de negócios e criador da campanha “Não tem preço”

“A *agenda oculta* mostra a inestimável relação entre entender a motivação de nosso público-alvo e o sucesso. Não perca os incríveis ensinamentos deste livro e autor extraordinários.”

DAN SCHAWBEL, especialista em branding pessoal, autor best-seller e dono da Millennial Branding

A AGENDA OCULTA

COMO IDENTIFICAR
AS NECESSIDADES DOS
TOMADORES DE DECISÃO E
CRIAR GRANDES PARCERIAS

Resumo de A Agenda Oculta

Neste livro Kevin Allen descreve, de maneira prática, uma forma totalmente nova de estimular as pessoas a nos seguirem e comprarem o que estamos vendendo. A ideia não é convencer as pessoas, mas criar uma conexão que assegure um ganho mútuo.

Allen evidencia a importância de reconhecer as necessidades, explícitas e implícitas, dos tomadores de decisões. As pessoas tomam decisões, e elas têm necessidades e interesses. Saber que necessidades e interesses são esses é fundamental para tomar decisões empresariais vantajosas.

A agenda oculta apresenta passos concretos para identificar “quem” faz parte de seu público-alvo, com “que” elementos você pode conectar e “como” conectar seus clientes com o objetivo final de ganhar o negócio e estabelecer uma relação de colaboração permanente.

Os capítulos são repletos de histórias de campanhas publicitárias vencedoras, desde a famosa campanha “Não tem preço” da MasterCard até a campanha eleitoral de Rudy Giuliani. Trata-se de uma leitura que demonstra como descobrir e conectar-se com a agenda oculta das pessoas para ganhar todos os negócios sempre.

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