


Carlos Alberto Carvalho Filho
Um dos mais destacados palestrantes do País



A cereja do bolo



Negociação persuasiva: o poder da *Emoção*
como diferencial no *Bolo do Sim*

INTEGRARE
EDITORA

2ª edição

Resumo de A Cereja do Bolo

Depois do sucesso do livro *A Azeitona da Empada*, Beto Carvalho brinda-nos com uma obra que transcende o universo temático da negociação comercial, abrangendo diferentes processos do relacionamento interpessoal, sejam eles sociais, políticos ou econômicos.

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