

A incrível


CIÊNCIA

das

VENDAS



LUÍZ SAZIMI

 **Leader**

Resumo de A Incrível Ciência das Vendas. Os Erros que as Empresas Cometem na Gestão de Equipes Comerciais e as Comprovações

"Em nove capítulos, a obra descreve como remunerar de forma certa e ressalta que os resultados dos vendedores não dependem somente deles. "A Incrível Ciência das Vendas" aborda também a falta de foco no cliente, o desgaste do corpo gerencial, o poder da segurança financeira, marketing eficiente e gratuito e a morte do conflito de interesses.

O livro explica, ainda, como incentivar, determinar metas e ranquear de forma certa. Estabelecendo metas afetivas, o poder (negativo) de rankings, contratando as pessoas certas, buscando propósito e dando liberdade também são alguns dos temas que se destacam no livro e irão surpreender os leitores.

O autor destaca uma centena de instruções científicas relacionadas à área estratégica de vendas, obtidos pelas mais importantes universidades do mundo e com metodologias de pesquisa tão rigorosas quanto as utilizadas nos ensinamentos de medicina.

"Todos os estudos apresentados no livro podem ser facilmente implementados nas empresas no curto prazo, sem grandes complicações conta Luiz Gaziri."

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