

Sérgio Nardi



Atendimento de Sucesso

ENTENDA O CLIENTE
E VENDA MAIS



Resumo de Atendimento de Sucesso. Entenda o Cliente e Venda Mais

A competição entre as empresas, cada dia mais, se torna acirrada, a velocidade e o ritmo necessário para as mudanças são frenético e os diferenciais de mercado implantados ontem, hoje já tem o seu efeito minimizado pela concorrência.

Como, em meio a esse turbilhão de mudanças, as empresas podem se destacar, construir e consolidar diferenciais em relação a seus produtos e serviços perante um consumidor cada vez mais exigente?

Esse é o objetivo do livro Atendimento de Sucesso, conscientizar empresários, diretores, gerentes e vendedores que o atendimento customizado e exclusivo ao cliente é o melhor investimento em vendas e o diferencial de mercado mais marcante na mente do consumidor.

Atendimento de Sucesso é a técnica praticamente isenta da possibilidade de imitação ou clonagem, por parte da concorrência, por se tratar de um recurso humano diretamente ligado a outro ser humano.

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