

Allan Pease

Coautor de *Desvendando os segredos da linguagem corporal*

Como se tornar um
campeão
de vendas



*Técnicas para ganhar
a confiança das pessoas e
atingir melhores resultados*



SEXTANTE

Resumo de Como Se Tornar Um Campeão de Vendas

Aos 21 anos, Allan Pease tornou-se o mais jovem corretor da Austrália a vender 1 milhão de dólares em apólices de seguro em apenas 12 meses. Ele conseguiu esse façanha acreditando na lei das médias, segundo a qual, se você fizer a mesma coisa da mesma maneira e sob as mesmas circunstâncias inúmeras vezes, essa ação produzirá um conjunto de resultados que permanecerá sempre constante. Ele sabia que, de cada 10 clientes que atendiam ao telefone, 5 concordavam em marcar uma reunião, 4 realmente apareciam, 3 assistiam à apresentação completa e 1 efetuava a compra, gerando 300 dólares de comissão.

Portanto, cada cliente que atendia ao telefone significava um ganho de 30 dólares. Em Como se tornar um campeão de vendas, Pease parte da importância da lei das médias para explicar que as regras 1, 2 e 3 das vendas são contatar o maior número possível de pessoas, pois quanto mais tentativas de negócio você fizer, mais essa lei trabalhará a seu favor.

Você vai aprender a enxergar um "não" de um cliente como uma forma de ser aproximar mais da venda, e não como motivo para desânimo ou frustração.

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