

TOM HOPKINS

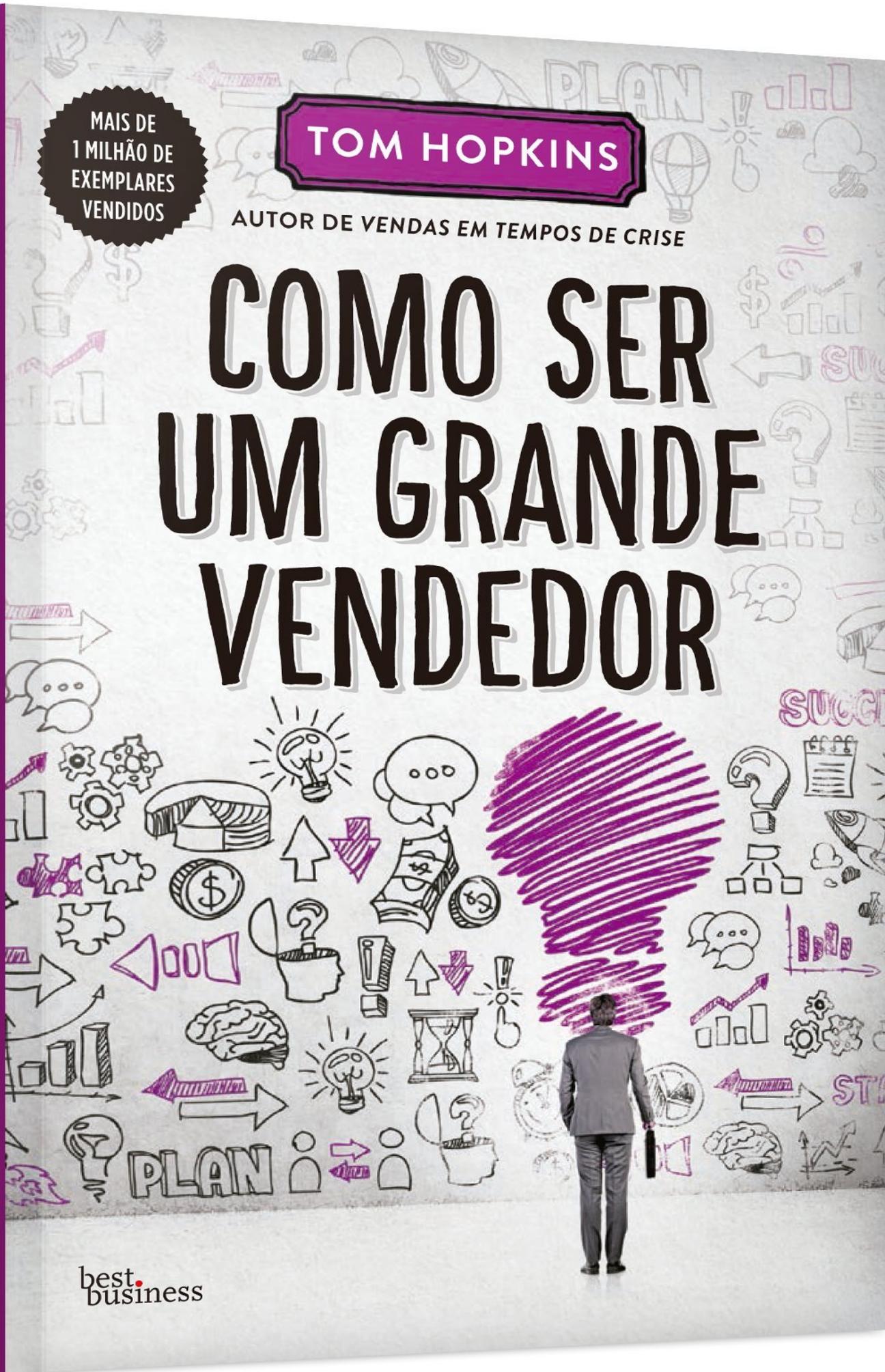
COMO SER UM GRANDE VENDEDOR

MAIS DE
1 MILHÃO DE
EXEMPLARES
VENDIDOS

TOM HOPKINS

AUTOR DE VENDAS EM TEMPOS DE CRISE

COMO SER UM GRANDE VENDEDOR



best
business

Resumo de Como Ser Um Grande Vendedor

Guru de novos vendedores conhecido em todo o mundo, Tom Hopkins, autor de Vendas em tempos de crise, destaca as técnicas que auxiliam seus alunos na busca de alta renda com a profissão. Com o mercado cada dia mais competitivo e exigente, faz-se necessário modernizar e reinventar o exercício das profissões.

Os vendedores, em especial, precisam mais do que nunca apresentar um diferencial para sobreviver e se destacar em meio à grande quantidade de colegas de trabalho e concorrentes. Este livro foi originalmente publicado em 1980, mas suas dicas continuam bem eficientes.

Tom Hopkins, mentor de novos vendedores conhecido em todo o mundo, destaca as técnicas que o levaram ao sucesso em vendas e que auxiliam seus alunos na busca de alta renda com a profissão.

O livro traz histórias bem-sucedidas de pessoas que seguiram seus passos e técnicas.

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