

“O maior vendedor do mundo.”

Guinness World Records

COMO VENDER

JOE GIRARD

com

Stanley H. Brown

QUALQUER

COISA

QUALQUER

UM

EDIÇÃO REVISTA E ATUALIZADA

Resumo de Como Vender Qualquer Coisa a Qualquer Um

Com o avanço da internet nunca foi tão fácil fazer negócios. Lojas virtuais, e-business, televendas, crédito on-line – tudo à disposição em um ou dois cliques. Nada disso, porém, substituiu o bom e velho relacionamento cliente-vendedor.

Pode ser difícil resistir ao apelo da boa propaganda de TV, dos outdoors ou dos banners na Internet, mas resistir aos argumentos de um bom vendedor é impossível. Tire de cena o carisma, a audácia e as palavras certas que os profissionais de vendas dominam tão bem e pronto – nada sairá das prateleiras.

Neste livro, um clássico do tema, Girard mostra estratégias certeiras para consolidar uma venda e abrir as portas para muitas outras – as mesmas que o alçaram ao livro dos recordes: - Usar a lógica da pirâmide para transformar uma venda em outras 250 - Aprender a vencer qualquer resistência do cliente - Explorar as cinco maneiras de transformar um contato potencial em comprador fiel - Criar um planejamento vencedor com base nas vendas perdidas - Saber como fechar vendas em temporadas de recessão e ganhar fortunas Os resultados individuais de Joe Girard ultrapassam as estatísticas de muitas empresas do ramo.

Até hoje, nenhum vendedor conseguiu bater sua marca por dois anos consecutivos.

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