

BEST-SELLER DO *THE WALL STREET JOURNAL*

COMO FAZER CHOVER VENDAS
EM SEUS NEGÓCIOS



**E SE DINHEIRO
CAÍSSE DO CÉU?**



ALTA BOOKS
EDITORA

MIKE SCHULTZ & JOHN E. DOERR

Resumo de E Se Dinheiro Caísse Do Céu? Como Fazer Chover Vendas Em Seus Negócios

Best-seller do The Wall Street Journal E Se Dinheiro Caísse do Céu? Como Fazer Chover Vendas em Seus Negócios destina-se a vendedores, líderes empresariais, profissionais e qualquer um que deseje criar e conduzir diálogos magistrais — diálogos que ajudarão a superar metas, assegurar novos negócios e criar as melhores oportunidades para contas maiores, mais seguras e mais rentáveis.

Se isso é o que você deseja, então E Se Dinheiro Caísse do Céu? é para você. Relação, Aspirações e Angústias, Impacto e Nova Realidade (RAIN, Rapport, Aspirations e Afflictions, Impact e New Reality) — são os conceitos essenciais dos quais você precisa se lembrar para conduzir um diálogo de vendas e que encontrará neste livro.

A capacidade de estabelecer relações em diálogos de vendas é um conceito antigo, porém, atualmente é mais importante do que nunca. Ao mesmo tempo, o conceito de relação é cada vez menos discutido na comunidade de treinamento de vendas.

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