

Mahan Khalsa & Randy Illig

APRESENTAÇÃO DE
Stephen R. Covey

**FAÇA BEM FEITO
OU NÃO FAÇA**

**INOVANDO O RELACIONAMENTO
ENTRE COMPRADOR E VENDEDOR**

Resumo de Faça Bem Feito ou não Faça. Inovando o Relacionamento Entre Comprador e Vendedor

Costuma-se entender como venda o processo de ajudar clientes a encontrar o que os faz sentir-se bem. Para nós, isso não é um eufemismo, é a verdadeira essência das vendas.

Na maioria das vezes, as ações de comprar e vender fundamentam-se no medo. Clientes têm medo de serem induzidos ao erro. Profissionais de vendas têm medo de não baterem suas metas porque o negócio não foi fechado.

Como resultado, agem uns contra os outros, ocasionalmente gerando toda sorte de práticas disfuncionais. Mahan Khalsa e Randy Illig, do aclamado Grupo de Desempenho em Vendas FranklinCovey, propõem um novo método.

Eles argumentam que os profissionais de vendas têm melhor rendimento quando focam integralmente no desejo do cliente. Conquistar compradores não é mais o bastante – é necessário também reduzir custos, aumentar a receita e melhorar a produtividade, qualidade ou a satisfação do cliente.

Todos ganham quando isso acontece. Faça bem feito ou não faça baseia-se nas habilidades, ferramentas e processos especialmente desenvolvidos pelo grupo FranklinCovey e aplicados por líderes e equipes de vendas em todo o mundo.

Estas práticas podem ajudar você a: criar novas oportunidades de negócios, deixando todas as partes satisfeitas; estruturar o diálogo no sentido de compreender as necessidades reais do cliente, estabelecendo uma relação de confiança; cativar as pessoas por meio de um diálogo franco, suavizando perguntas difíceis, dando ouvidos ao cliente; abrir mentes e desenvolver negócios enquanto se concretizam vendas.

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