

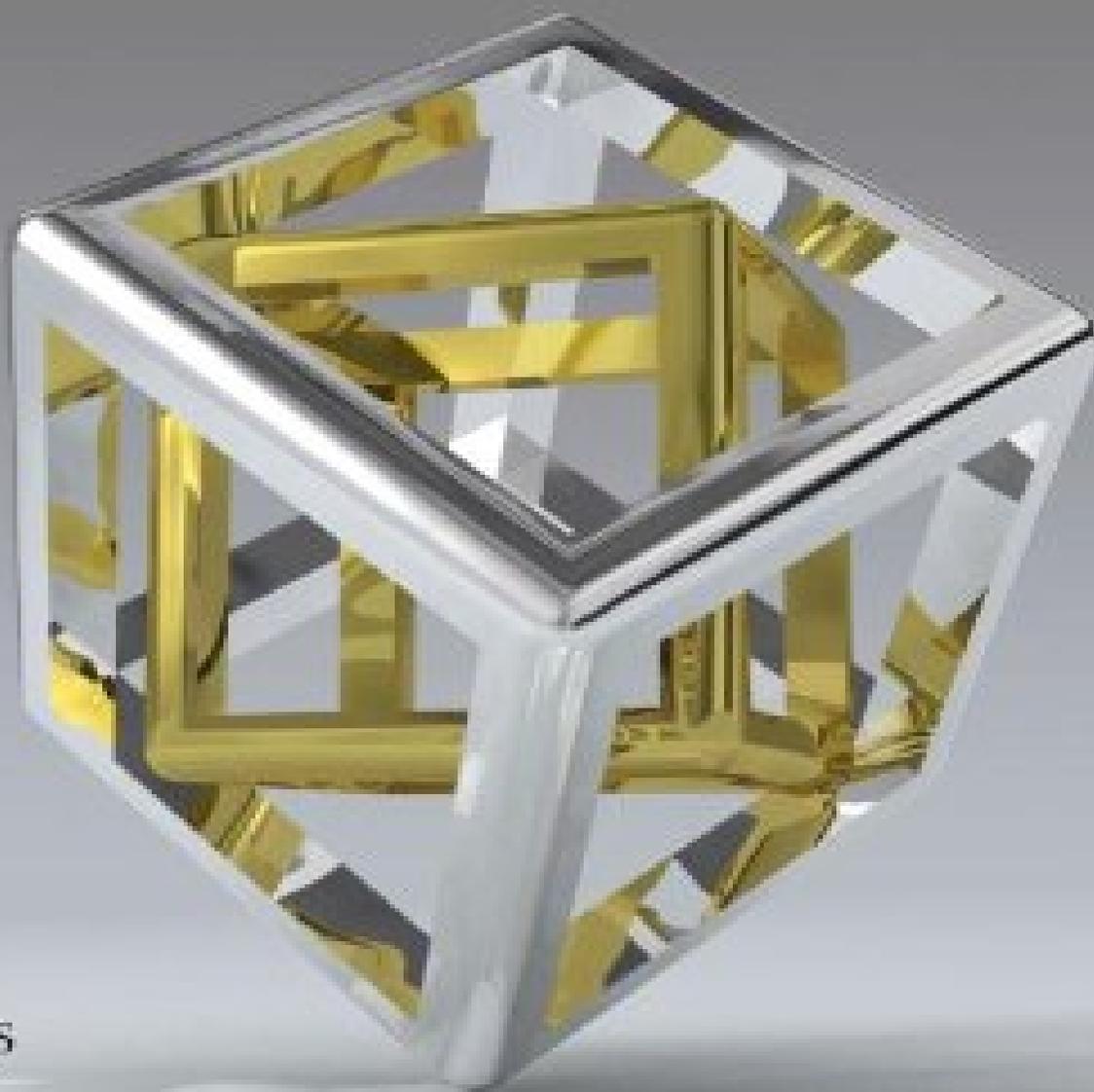


**JEFFREY THULL**



# Gestão de Vendas Complexas

Como competir e vencer quando o resultado desejado pode ser alto



# Resumo de Gestao De Vendas Complexas Como Competir E Vencer Quando O Resultado Deseja

Demandas instáveis e forças competitivas estão cada vez mais exercendo pressão sobre os profissionais de vendas especialmente aqueles que trabalham com vendas complexas que é a área mais lucrativa de vendas em todo o mundo.

Há mais de duas décadas Jeff Thull ensina estratégias de ponta para profissionais que trabalham com vendas complexas. Com base nessa experiência ele apresenta um método que é um novo paradigma de negócios o Prime Process um diagnóstico baseado na aproximação com o cliente que coloca o vendedor aparte de seus competidores e de sua posição em relação ao cliente avaliando seu respeito e sua credibilidade.

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