



SÉRIE GESTÃO ESTRATÉGICA E ECONÔMICA DE NEGÓCIOS

# Gestão estratégica de vendas

# Resumo de Gestão Estratégica de Vendas

Já se foi o tempo em que vender era um ato voluntarioso executado por um vendedor envolvente, "falador", obstinado e que não "deu para ser nada na vida e foi ser vendedor".

Já se foi o tempo em que o mercado era comprador, representado por inocentes clientes facilmente enganáveis. A proposta deste livro é, muito mais do que discutir técnicas de vendas, que poderão ser encontradas numa infinidade de livros disponíveis no mercado, abordar, de forma consistente, as premissas necessárias para se desenvolver e implementar uma gestão estratégica de vendas que logre êxito quanto a resultados.

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