

GIGANTES DAS VENDAS 2.0

TÁTICAS E ESTRATÉGIAS DOS MELHORES CONSULTORES DE VENDAS
PARA VOCE VENDER MAIS

COORDENAÇÃO: RAUL CANDELORO



Editora
Leader.

Resumo de Gigante das Vendas 2.0: Táticas e Estratégias dos Melhores Consultores de Vendas para Você Vender Mais

Os autores destacam que, em tempos difíceis para o mercado, é necessário aprender algo novo e se diferenciar de seus concorrentes, dominar a comunicação persuasiva com o auxílio dos chamados "Gatilhos Mentais" e usar o contraste para mostrar as qualidades do produto ou serviço.

Além disso, "Gigante das Vendas 2.0" faz o leitor refletir para onde ele deve ir, o porquê deve ir e entender o motivo de muitos empresários ainda resistirem em buscar profissionais empenhados.

Em mais de 30 capítulos inéditos, o livro aborda as formas para superar o momento negativo da economia, com sete ações para maximizar as vendas, a estimulação e busca por melhores resultados e trata da importância de fazer as pessoas contarem suas conquistas, já que muitos assemelham essa "autodivulgação" à falta de humildade.

Para complementar, os leitores de "Gigante das Vendas 2.0" ainda podem observar como os vendedores tradicionais podem aprender com as startups. Outro destaque do livro é a ferramenta da prospecção, verdadeiro acelerador de oportunidades que pode gerar um aumento quase imediato de até cinco vezes o número de novos contatos em apenas três meses de trabalho.

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