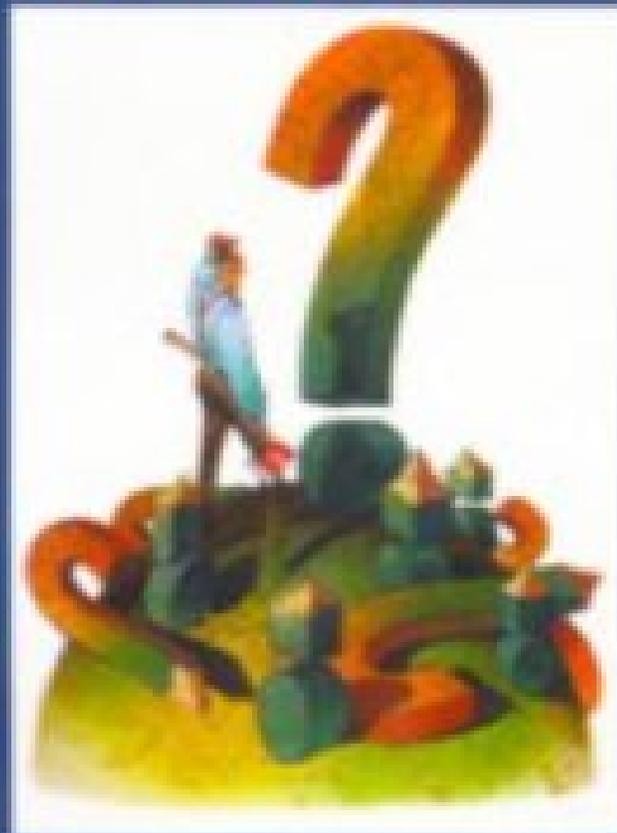


Jeffrey Gitomer

O LIVRO AZUL
DE RESPOSTAS DE
VENDAS



M BOOKS

99,5 Respostas de vendas
que você gostaria de saber
para vender mais e ganhar
muito dinheiro

Resumo de O Livro Azul De Respostas De Vendas

74% de todos os vendedores não sabem as melhores respostas às situações, oportunidades e barreiras de vendas. Eles nem sempre têm as melhores respostas sobre onde estão, o que dizer, o que fazer ou como fazer.

. . de certa forma, isso resulta em uma venda! Toda resposta importante de vendas que você precisa saber está neste livro. Respostas! Todo vendedor do planeta, em algum momento de seu dia de vendas, precisa de uma resposta ou 10 sobre o que fazer em uma dada situação de vendas.

Mas há uma grande diferença entre uma resposta, e a melhor resposta. Jeffrey Gitomer, compilou neste livro as 99, 5 melhores respostas às barreiras que os vendedores enfrentam todo dia.

Estas respostas o levarão de: O que vou fazer agora? para: Em qual Banco vou depositar o dinheiro que ganhei? ! Os vendedores estão procurando respostas. As respostas mais rápidas e mais fáceis que funcionam sempre.

A boa notícia é que as respostas existem. A má notícia é que, para ser capaz de se tornar um vendedor de sucesso, você tem de entender, praticar e dominar as respostas.

Agora chegou à hora do jogo. Hora de vender. Com este livro, você aprenderá que: A segunda melhor resposta em vendas é o primeiro perdedor. A segunda melhor resposta em vendas pode lhe custar um milhão de dólares.

A segunda melhor resposta em vendas pode lhe custar o cliente. A segunda melhor resposta em vendas pode lhe custar o emprego. Se você quer as melhores respostas às perguntas mais importantes de vendas (e da vida), encontrou o livro certo.

Tudo o que você precisa fazer agora é aprendê-las melhor que o concorrente.

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