Jeffrey Gitomer

Autor do best-seller A BÍBLIA DE VENDAS

O LIVRO VERMELHO *de* VENDAS

12,5 Princípios de Excelência em Vendas

M. BOOKS

Resumo de O Livro Vermelho De Vendas

Neste livro o autor mostra por que as vendas acontecem e oferece elementos para ajudar a fazer as vendas acontecerem para sempre. Com ele o leitor irá descobrir pequenos, importantes e vermelhos ensinamentos que fazem a diferença entre todos os vendedores do mundo.

Segundo o autor a diferença entre o sucesso e mediocridade é a filosofia. Ele afirma que maioria do pessoal de vendas pensa no final do mês, quando deveriam começar a pensar no final dos tempos.

Pensando no final dos tempos, cada vez que se encontrar uma situação de vendas, a venda será sempre a longo prazo, dirigida para a criação de relacionamento e orientada para referências.

E não terá nada a ver com a manipulação de vendas ou outra tática gananciosa. O objetivo deste livro é apresentar uma filosofia que leva o vendedor a um propósito maior de ajudar, voltado para a criação de valor.

É um livro de compreensão, de conhecimento, de sabedoria e de paixão que ajuda a vender muito e sempre.

Acesse aqui a versão completa deste livro