O PEQUENO *mas* Muito Poderoso LIVRO *de* COMO FECHAR NEGÓCIOS

Faça as Perguntas Certas, *Transfira* Valor, *Crie* Urgência e *Conquiste* a Venda

JEFFREY GITOMER

M.BOOKS

Resumo de O Pequeno Mais Muito Poderoso Livro de Como Fechar Negócios

Enfrentando problemas para fechar negócios? Pare de jogar a culpa nos clientes por não estar vendendo e aprenda o que é necessário para fechar uma venda. Este guia infalível irá reforçar a sua habilidade de estabelecer relacionamentos e criar novas parcerias.

Ele também lhe ensina como superar resistências, construir uma relação de confiança e fidedignidade e fechar negócios com os melhores preços. Seguindo as instruções simples de Gitomer, você irá descobrir como formular a pergunta certa para o fechamento em cada situação, como criar um senso de urgência irresistível e gerar vendas.

Há fatos específicos fundamentais para o sucesso de uma venda. Este livro abrange cinco questões cruciais para ajudá-lo a revelar estes fatos sem exercer pressão ou afugentar os clientes. Você aprenderá como usar o processo de fazer perguntas logo no início e com frequência para manter um ambiente de vendas favorável.

Fazer perguntas de modo efetivo reforça as vendas e escutar o cliente com atenção as turbinará. O livro inclui diretrizes essenciais que irão maximizar suas técnicas para saber ouvir, aumentarão sua produtividade reduzindo os erros, tornarão o cliente mais satisfeito e, finalmente, você concretizará um número maior de negócios.

O fechamento de uma venda é um delicado equilíbrio entre suas palavras e ações e os pensamentos e percepções do cliente. Ao dominar as técnicas de vendas descritas neste livro, você se transformará em um vendedor invejado por todos.

Você terá as habilidades e técnicas para bater a concorrência em todas as oportunidades, ganhar uma nova conta, reter clientes estimados e fazer com que suas vendas atinjam um patamar mais alto.

Acesse aqui a versão completa deste livro