



RAM CHARAN



o que o **CLIENTE** quer
QUE VOCÊ SAIBA

WHAT THE CUSTOMER WANTS YOU TO KNOW



Um guia inovador para
aumentar suas vendas

ELSEVIER

CHARAN

o que o CLIENTE quer QUE VOCÊ SAIBA

CAMPUS

Resumo de O Que O Cliente Quer Que Voce Saiba

Este livro apresenta uma nova abordagem às vendas prática apesar de radical que Charan chama de vendas criadoras de valor. A abordagem de VCS tem sido testada em diferentes setores em empresas como Unifi MeadWestvaco e Thomson Financial.

Ela lhe permitirá entre outras possibilidades: obter um conhecimento mais profundo dos problemas do seu cliente; entender como a empresa dele toma decisões; ajudá-lo a melhorar as margens de lucro e alavancar o crescimento da receita; desenvolver novas ofertas customizadas; fazer com que o preço receba a prioridade certa.

A estratégia de VCV irá diferenciá-lo da concorrência abrindo caminho para uma determinação de preços melhores margens de lucro mais altas e um maior crescimento da receita com base em sólidos relacionamentos com os clientes que se aprofundam com o tempo.

No futuro todas as empresas ouvirão o cliente com mais atenção e todo gestor perceberá que as vendas não dizem respeito somente ao departamento comercial. Enquanto isso este livro revelador lhe mostrará como começar.

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