

# O VENDEDOR DE LIVROS

HISTÓRIAS E CASES  
DE MARKETING DE  
UM MUNDO REAL

MILTON ASSUMPCÃO

"Escrevi 11 livros de marketing que foram traduzidos para 20 idiomas, entre eles o português. O marketing dos meus livros no Brasil, conduzido por Milton Assumpção, foi de longe o mais bem-sucedido!"

**AL RIES** | Autor das best-sellers *Posicionamento*, *Marketing de Guerra*, *Passo 27* e *Campanhas* *Lei de Marketing*

# Resumo de O Vendedor De Livros. Historias E Cases De Marketing De Um Mundo Real

A primeira parte desta obra relata a trajetória profissional do autor. O início como executivo internacional da McGraw-Hill no Brasil e em Portugal. A criação de sua própria editora, Makron Books - reconhecida como uma das mais importantes editoras brasileiras nas áreas técnica, científica e de negócios - a sua venda para a Pearson, onde permaneceu por dois anos como Presidente.

O reinício criando uma nova editora, a M. Books. Sua história é contada através dos lançamentos de livros, das séries e linhas editoriais, enfatizando as ações estratégicas de marketing utilizadas sem com um único objetivo: vendas.

A segunda parte é composta de cases de marketing - experiências vividas na prática em sua carreira editorial. Nestes cases, o leitor conhecerá as ferramentas de marketing utilizadas, as estratégias, os objetivos e, principalmente, os resultados reais conquistados.

Além de poder extrair e aplicar as idéias deste livro em seus negócios, ele é também referência e fonte de conhecimento para profissionais de todas as áreas e produtos, além de estudantes universitários e MBA.

O livro é definitivamente um texto de marketing com objetivos definidos em Vendas.

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